

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

有人天生拥有财富 却不是天生了解生财之道

完美诠释“财富人生”

GEN BA BI LUN REN
XUE FA CAI ZHI DAO



跟巴比伦人 学发财之道

走进巴比伦 走进“神之门”

忍不住想翻开的理财宝典

世上没有穷人 只有懒于理财的人



外文出版社
FOREIGN LANGUAGES PRESS

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

有人天生拥有财富 却不是天生了解生财之道

完美诠释“财富人生”

GEN BA BI LUN REN
XUE FA CAI ZHI DAO



跟巴比伦人 学发财之道

走进巴比伦 走进“神之门”

忍不住想翻开的理财宝典

世上没有穷人 只有懒于理财的人

图书在版编目（CIP）数据

跟巴比伦人学发财之道 / 刘袖梅编著.

—北京：外文出版社，2011

ISBN 978-7-119-06993-7

I. ①跟… II. ①刘… III. ①巴比伦人—商业经营—经验

IV. ①F715

中国版本图书馆CIP数据核字（2011）第 077495 号

策 划：郑祥玲

责任编辑：杨春燕 徐英贤

装帧设计：天下书装

印刷监制：冯 浩

跟巴比伦人学发财之道

刘袖梅 / 编著

©2011 外文出版社有限责任公司

出版发行：外文出版社有限责任公司

地 址：中国北京西城区百万庄大街24号 邮政编码：100037

网 址：<http://www.flp.com.cn>

电 话：（010）68320579/68996067（总编室）

（010）68995112/52881098（发行部）

（010）68327750/68996138（版权部）

制 版：三河市航远印刷有限公司

印 制：三河市航远印刷有限公司

经 销：新华书店 / 外文书店

开 本：720mm×1000mm 1/16

印 张：14.75

字 数：180千字

装 别：平

版 次：2011年6月第1版第1次印刷

书 号：ISBN 978-7-119-06993-7

定 价：28.00元

前言

下面将与朋友们分享一个古老的致富秘笈。

这则巴比伦最有钱人的故事，看似简单平常，但在 8000 年前，巴比伦人就已经懂得这个理财致富之道。这些原则对现在的我们还是一样的适用。

这篇故事读起来有点长，泡一杯茶，换个舒服的姿势慢慢玩味吧。

根据巴比伦出土的陶砖记载，巴比伦最有钱的人叫做阿卡德，很多人羡慕他的富有，因此向他请教致富之道。

阿卡德原来是从事雕刻陶砖的工作。有一天，有一位有钱人阿加米希来向他订购一块刻有法律条文的陶砖。阿卡德说，他愿意昼夜雕刻，到天亮时就可以完成，但是唯一的条件是阿加米希要告诉他致富的秘诀。

阿加米希同意了这个条件。因此到天亮时，阿卡德完成了陶砖的雕刻工作，阿加米希遵守了他的诺言，他告诉阿卡德：“致富的秘诀是：你赚的钱中有一部分要存下来。”

“财富就像树一样，从一粒微小的种子开始成长，第一笔你存下来的钱就是你财富成长的种子，不管你赚得多么少，你一定要存下 $1/10$ 。”

一年后，当阿加米希再来的时候，他问阿卡德是否有照他的话去做，把赚来的钱省下 $1/10$ 。阿卡德很骄傲地回答，他确实照他的方法做了。阿加米希就问：“那存下来的钱，你如何使用呢？”

阿卡德说：“我把它给了砖匠阿卢玛，因为他要旅行到远地买回腓尼基人稀有的珠宝，当他回来的时候，我们将把这些珠宝卖很高的价格，然后平分这些钱。”

阿加米希责骂说：“只有傻子才会这么做，为什么买珠宝要信任砖匠的话呢？”

“你的存款已经泡汤了！年轻人，你把财富之树连根都拔掉了，下次你买珠宝应该去请教珠宝商，买羊毛去请教羊毛商，别和外行人做生意！”

就如同阿加米希所说，砖匠阿卢玛被腓尼基人骗了，买回来的是一些看似珠宝的不值钱的玻璃。

阿卡德再次下定决心存下所赚的钱的1/10，第二年，阿加米希再来的时候，他又询问阿卡德钱存得如何。

阿卡德回答：“我把存下来的钱借给了铁匠去买青铜原料，然后他每4个月付我一次租金。”

阿加米希说：“很好，那么你如何使用赚来的租金呢？”

阿卡德说：“我把赚来的租金拿来吃了一顿丰盛的大餐，并买了一件漂亮的衣服，我还计划买一头驴子来骑。”

阿加米希笑了，他说：“你把存下的钱所衍生的子息吃掉了，你如何期望他们以及他们的子孙能再为你工作，赚更多的钱？当你赚到足够的财富时，你才能尽情享受你的财富并且无后顾之忧。”

又过了两年，阿加米希问阿卡德：“你是否达到了梦想中的财富？”

阿卡德说：“还没有，但是我已存下了一些钱，然后钱滚钱，钱又滚钱。”

阿加米希又问：“那你是否还向砖匠请教事情？”

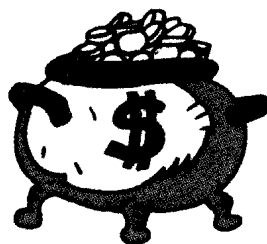
阿卡德说：“有关造砖的工作请教他们能得到很好的建议。”

阿加米希说：“你已学会了致富的秘诀。首先你学会了把赚来的钱省下来，其次你学会了向内行的人请教意见，最后你学会了如何让钱为你工作，使钱生钱。你已学会如何获得财富，保持财富，运用财富。”

早在8000年前的巴比伦人就指出：成功的人都是善于管理、维护、运用、创造财富。致富之道在于听取专业的意见，并且终生奉行不渝。

这则古老的智慧当中，蕴含着金钱的五大定律：

- 一、金钱慢慢流向那些愿意储蓄的人
- 二、金钱愿意为懂得运用它的人工作
- 三、金钱会留在懂得保护它的人身边
- 四、金钱会从不懂得管理它的人身边溜走
- 五、金钱会从那些渴望获得暴利的人身边溜走



目 录

CONTENT

第一章 金钱的第一定律

金钱慢慢流向那些愿意储蓄的人

财富就像一棵树，是从一粒小小的种子开始长起来的。你所存的第一个铜板就是种子，将来会长成财富大树。你越快播下种子，就会越快让钱树长大。你越忠实地经常以存款培育、浇灌，就越快能在树荫下乘凉。

巴比伦人阿卡德	/	2
10%法则	/	5
向内行人请教投资办法	/	8
储蓄要趁早	/	10
储蓄的奥秘	/	13
金钱没有贵贱之分	/	17
钱，永远不要借	/	20
理财心理迷宫（一）	/	23
理财心理迷宫（二）	/	26
测试：你是否拥有正确的储蓄理念	/	29

第二章 金钱的第二定律

金钱愿意为懂得运用它的人工作

历史的车轮滚滚向前，巴比伦的繁荣昌盛虽然早已成为过去，但巴比伦在历史上一直以“全世界首富之都”著称于世，其财富之多超乎想象，但巴比伦并非一直如此富裕。当萨贡王（公元前24~公元前23世纪）打败敌人回到巴比伦时，整个城市面临着严重的问题。后来他请来了当时最富有的阿卡德，组织了由100人组成的讲习班，听阿卡德讲授他的致富之道，然后由这些人再去教导他人。

让你的钱包装满金钱 / 34

合理控制你的开支 / 38

用钱赚钱 / 41

防止财物损失 / 43

如何赚到更多的钱 / 45

为将来的收入作打算 / 47

加强赚钱的能力 / 50

没人愿意分享自己的财产 / 53

了解赚钱才能赚大钱 / 57

赚钱的五大原则 / 61

理财心理迷宫（三） / 66

理财心理迷宫（四） / 69

测试：你的理财能力有多高 / 72

第三章 金钱的第三定律 金钱会留在懂得保护它的人身边

重视时间报酬的意义，耐心谨慎地维护它的财富，让它持续增值，而不贪图暴利。

巴比伦的辉煌	/	76
巴比伦宏伟而坚固的城墙	/	80
一场浴血的城墙守卫战	/	83
贵在持之以恒	/	88
发财≠赌博	/	91
赢得幸运女神的青睐	/	95
要把握良机投资	/	98
良机稍纵即逝	/	101
金钱永远不会太多	/	104
不可挑负别人的重担	/	108
烦恼的人都不可靠	/	111
不要借钱给信用不好的人	/	114
理财心理迷宫（五）	/	117
理财心理迷宫（六）	/	119
理财心理迷宫（七）	/	121
测试：你能把握住发财机会吗？	/	123

第四章 金钱的第四定律

金钱会从不懂得管理它的人身边溜走

重视时间报酬的意义，耐心谨慎地维护它的财富，让它持续增值，而不贪图暴利。

懒人永远不会走运，放纵自己必将会受苦 / 130

自重的人不会欠债 / 137

债务是你的死敌 / 141

五块泥板 / 144

做事要当机立断 / 150

工作是最好的朋友 / 156

努力工作以改善环境 / 160

努力开创成功 / 162

果断的行动助你达成目的 / 165

只有工作才是最好的计划 / 168

理财心理迷宫（八） / 172

理财心理迷宫（九） / 175

理财心理迷宫（十） / 178

测试：你的卡奴指数是多少 / 181

第五章 金钱的第五定律

金钱会从那些渴望获得暴利的人身边溜走

金钱的投资报酬有一定的回收期，渴望投资获得暴利的人常被愚弄，因而失去金钱。外行或缺乏经验，是造成投资损失的最主要原因。

钻石是怎样发现的 /	184
钻石在你的身边 /	189
钱不是攒出来的而是赚出来的 /	192
花钱要量力而行 /	196
知识和智慧等同于财富 /	199
帮助他人能增加自己的回报 /	201
管好自己才能赚钱 /	205
通过自己的努力改变命运 /	208
应该多花时间去赚钱 /	212
理财心理迷宫（十一） /	214
理财心理迷宫（十二） /	217
理财心理迷宫（十三） /	220
测试：你在驾驭金钱还是被金钱驾驭 /	222

金钱的第一定律 | 第一章 金钱慢慢流向那些愿意储蓄的人

财富就像一棵树，是从一粒小小的种子开始长起来的。你所存的第一个铜板就是种子，将来会长成财富大树。你越快播下种子，就会越快让钱树长大。你越忠实地经常以存款培育、浇灌，就越快能在树荫下乘凉。





巴比伦人阿卡德

从前有一位非常有钱的巴比伦人，名叫阿卡德，他的富有远近驰名。他的慷慨也是出了名的，他乐善好施，对家人很大方，花在自己身上的开销同样毫不吝惜。但是他的财富每年增加的速度依然超过他花钱的速度。

他年轻时的一些好友对他说：“阿卡德，你比我们有钱。你已变成全巴比伦最富有的人，而我们却还在为挣口饭吃而拼命卖力。你可以绶罗珠宝加身，享尽人间美味，而我们若能尽力让家人温饱，就已经感到心满意足了。

“但是，我们曾经平起平坐，受教于同一位老师，也一同做游戏。论到念书和游戏，你并不比我们出色。往后那几年，你也和我们一样不过是个泛泛之辈。

“就我们看来，你并未比我们更加辛勤或忠心地工作。但是为什么变化无常的命运单单挑中你而让你享有人生一切美好的事物，却忽略了我们也同样配得起这些享受？”

阿卡德忠告他们说：“假如这些年来你们过的只是仅仅糊口的生活，那是因为你们还未学会理财之道，或者还未实践理财的窍门。

“变化无常的命运，是凶恶的女神，她不会赐给任何人永久不变的事物。相反，她会让不劳而获的人一败涂地。她造就荒唐挥霍的人，一夕之间就让他们把所获得的财富散光了，空留下他们再也无法满足的贪婪胃口和欲望。另一些受她眷顾

的人，则变成守财奴，生怕花掉他们所拥有的财富，因为他们知道，自己并未拥有足以取代这些财富的本事。他们同时生怕遭到强盗洗劫，以致过着空虚、远避众人的悲惨生活。

“还有一些人，可能在不费丝毫力气而获得金银财宝之后，辗转赚得更多，且继续过着快乐满足的生活。但是这种人太少了，我只风闻过有这种人，但未见其人。想想看那些继承大笔财产的人，是不是正如我所说的情形。”

说着说着，阿卡德的思绪回到了自己年轻的时候……

有一天，开钱庄的阿加米希到官府大人那儿，定制法令的抄本，阿加米希对阿卡德说，这个法令必须在两天内刻写好，如果阿卡德能办到，阿加米希就会单独付给阿卡德两个铜板。

阿卡德拼命加班，但是法令太长了，当阿加米希来取刻板时，阿卡德仍没有完成任务。如果阿卡德是奴隶，早已经被愤怒的阿加米希痛打一顿，但有官府大人的保护，阿卡德并不担心，他对阿加米希说：“阿加米希，你是个非常有钱的人，你能否告诉我如何致富，为了报答您，我会整夜雕刻石板，在太阳升起之前，您就可以拿走您的石板了。”

阿加米希笑着回答：“你是个很有眼色的人，我可以教你如何致富，但必须先完成你的任务。”

于是阿卡德整夜拼命工作，尽管腰酸背痛，双手乏力，但当阿加米希天亮来取石板时，他也已经完工了。

阿加米希说：“年轻人，你已经完成你的任务，我也将会教授你致富的方法。我已经老了，老人家总是喜欢絮絮叨叨。你向我请教，我也会把我成年累月聚集的智慧倾囊相授。但是很多年轻人常常以为老年人只知道过时的智慧，一点用处

跟巴比伦人学发财之道

gen ba bi lun ren xue fa cai zhi dao

也没有。但是可别忘记了，当你最后一个孙子逝去的时候，照耀大地的依旧是同一个太阳。”

10%法则

阿加米希继续说道：“年轻人的智慧，仿佛明亮的流星闪过天际，但是老年人的智慧就像光芒万丈的恒星一样，成为水手赖以寻求方向的指引。谨记我说的话，否则你将无法理解我所说的真理，并且你会认为今夜辛勤的工作完全是白费工夫。”

阿加米希盯着阿卡德看了一会儿，接着道：“当我决定将自己所有收入的一部分留作己用之后，我便找到了致富之路，你也可以如法炮制！”

阿卡德有些不明白：“仅仅如此吗？”

阿加米希回答：“这些话足以让一个牧羊人慢慢地变为一个债主。你所理解的和我所讲的，完全不是一回事。想一想，你难道不用付钱给裁缝、鞋匠？不用吃喝？在巴比伦城里居住一点开销都没有吗？你上个月的工资还剩多少？去年的收入又如何呢？你一直在付钱给别人，就是没付给自己。好好地想一想，傻子，你是在为别人劳动，奴隶不也一样为给他吃穿的主人劳动吗？假如你能为自己积攒 $1/10$ 的所得，那么十年后你会拥有多少财富？”

“大约相当于一年的收入。”阿卡德脱口而出。

阿加米希反驳道：“你仅仅说对了一半，你所存的每一块金子，都是能为你效劳的奴隶，每块金子辗转赚到的铜钱就像它的孩子一样，这些铜钱也能给你再

跟巴比伦人学发财之道

gen ba bi lun ren xue fa cai zhi dao

赚些钱回来。假如你变得很富有，你所存的钱必须有赚头，你的这些储蓄金和利息会源源不断地为你赚钱。而这些赚得的大钱小钱，都能帮助你获得你所渴望的财富。不要认为，我会编出一大堆无用的话，来骗取你整夜辛勤劳动。如果你够聪明，那你就能懂得我所说的是真理，只要按我说的去做，那么我回报给你的将是千倍、万倍的利益。”

阿加米希又说：“你所有收入的一部分才是你能留存的，无论你赚的钱有多少，每次存款最好不要低于所得的 $1/10$ 。你绝对存得了比 $1/10$ 更多的钱。先付钱给自己，剩下的钱就做生活用度，但超过你余钱能消费的衣服和鞋子，就不要买，留下一些钱赈济穷人、敬献诸神。财富就像一棵树，是从一粒小小的种子开始长起来的，你所存的第一个铜板就是种子，将来会长成财富大树。你越快播下种子，就会越快让树长大。你越经常培育、浇灌，就越快能在树荫下乘凉。”说着他拿起石板走了。

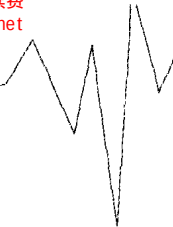
阿卡德仔细思考了阿加米希对自己说的那番话，认为非常有道理。因此阿卡德决定试试看。之后他每次付钱买东西的时候，就从当中取出 $1/10$ 存起来，看似奇怪的是，阿卡德并没有比以前缺少什么，他注意到不多花那 $1/10$ 的钱，生活并没有太大的差别。但是阿卡德也经常受到“试探”，当他的储蓄开始增多时，他会想花点积蓄，购买商贩摆出的、骆驼商队驮来的，或是商船从腓尼基运来的新奇玩意。不过最后，阿卡德还是很明智地抓紧了钱袋，把自己花钱的欲望节制下来。

12个月以后，阿加米希再度找到了阿卡德问：“年轻人，过去一年来，你是否按我所说，留给自己不少于 $1/10$ 的钱呢？”

阿卡德骄傲地点着头。

阿加米希继续说：“好极了，那么你都拿这些钱做什么呢？”

阿卡德：“我把这些钱给我一个砖匠朋友，他会为我购买腓尼基人的稀世珠宝，等他归来的时候，我们就将这些珠宝高价卖出，再平分利润。”



向内行人请教投资办法

阿加米希咆哮着说：“你就是个大笨蛋，注定要吃些苦头。在珠宝知识方面，你凭什么相信一个砖匠？难道你会向面包师傅请教有关星星的知识吗？不会，肯定不会，哪怕你有一丁点脑筋的话，你都会知道应该去问天文学家。你的积蓄全泡汤了，年轻人，你对你这棵树是揠苗助长。再试一次，下次假如你想获得有关珠宝方面的忠告，要去找珠宝商人，假如你想知道有关畜牧的事，就去找牧羊人。这类各个专业的忠告基本都能免费得到，但你要注意你只能摄取值得采纳的部分。找个完全没有存钱经验的人询问有关储蓄的问题，你将会以你所有的积蓄为代价，才能证明那些忠告是错误的。”阿加米希说完便转身离去。

果然正如阿加米希所言，那些腓尼基人卖给砖匠的尽是一些毫无价值的玻璃。但阿卡德仍按阿加米希的吩咐，继续存 1/10 的铜钱，因为这时他已养成了习惯，存钱再也不是什么难事了。

12 个月后，阿加米希来到了文史记录厅，见到阿卡德说：“自从我上次见你到现在，这 12 个月，你的进展如何？”

“我始终不渝地努力存钱，并且把所存下来的钱借给盾匠购买铜，他每 4 个月付我利息。我拿这些利息买了蜂蜜、好酒和蛋糕，还买了件红色的袍子，总有一天我要买一头驴子来骑。”阿卡德回道。

阿加米希大笑：“你吃掉了你的钱子钱孙，那你怎么能期待它来为你效劳呢？又怎能期待这些钱生出的钱来服侍你呢？你应该先让自己拥有一堆黄金做你的奴隶，这样你才能永久享有无数的快乐而不会懊悔。”说完这些，阿加米希又离开了。

接下来的两年里，阿卡德再没见过阿加米希，直到有一天，阿加米希满脸皱纹、佝偻着腰又一次来到他的面前，问阿卡德：“阿卡德，你已经成为你梦想中的富翁了吗？”

阿卡德回答：“还没有到我想象中的那个地步，但是我已经拥有了一些财富，而且利用以钱滚钱的方式，赚得了更多的钱回来。”

阿加米希微笑道：“阿卡德，你已经学会这些功课了，首先你学会了量入为出，再则学会了向那些凭借经验而获得才干的人寻求忠告，最后你学会了如何让黄金为你效力。你已经懂得如何攒钱和用钱，因此你已经能肩负重任。我现在垂垂老矣，我的那些儿子成天只想着如何花钱，却从未赚到过毫厘。我的产业极为庞大，我现在已经看管不了了，假如你愿意，我希望你能替我看管一部分产业，我会把你当成我的伙伴，你也可以分到我的财产。”

阿卡德答应了阿加米希的请求，帮他管理了很大一片产业。这时，阿卡德已经满怀雄心壮志，而且精通理财，因此替阿加米希赚了更多的财富。在阿加米希过世后，阿卡德又分到了他的一部分财产。



储蓄要趁早

财富的积累从善于存钱开始，那些有着立刻花掉刚到手的钱的恶习的人是永远不可能拥有财富的。存钱不仅能够提高人们的节约意识，也可让人们在不经意之间得到一笔财富。不拒溪流才能成就大江大湖的恢弘，一个人要想拥有自己的财富也必须从一点一滴积攒起，最终赢得个人的理财和花钱的自由。

特别是巴比伦人，不管多么富有，都绝不会随意挥霍钱财。在宴请宾客时，以吃饱吃好为足，不会讲排场乱开支；在生活中，以积蓄钱财为荣，不会用光吃光，手头空空。巴比伦人测算过，依照巴比伦放债的利率来算，如果一个人每天储蓄 1 个银币，88 年后可以得到 100 万个银币。这 88 年时间虽然长了一点，但每天储蓄 2 个银币，大都在实行了 10 年、20 年后，就可以得到 100 万个银币，因为这种有耐性的积蓄会得到利用，也由此得到了许多意想不到的赚钱机会。可见对金钱除了爱之外还要惜，也就是说除了想发财外，还要想办法保护已有的钱财，这就是储蓄。

所以，从现在起养成储蓄的习惯，对于将来的发展大有益处。已故台湾著名企业家蔡万霖当年的理财做法就是从巴比伦的故事中引出来的。

蔡万霖的母亲做饭时，总是从定量的大米中抓出一把米放进小坛子里，日积月累，竟节余下来许多粮食。每当青黄不接的时候，取出来供全家食用，可解燃

眉之急。这件事给了幼年的蔡万霖、蔡万春兄弟以深刻的启迪：假如你能每天将零钱存上一点，天长日久就是一笔可观的数字。正是这个启示，使得蔡氏兄弟开创了“十信”一元钱开户的“幸福存款”的储蓄运动，使他们完成了原始积累。

理财的习惯应该尽早培养，它的本质是让你学会对自己的财富进行合理的规划。

对于 80 后、90 后的年轻人来说，最重要的还是控制消费，告别“月光”；最重要的是减少开支，要精打细算。比如，曾有一个女孩，月薪在 3000 元左右，她一个月光买衣服就要花费 2000 元，打车买化妆品还要花去 500 元。每个月所剩寥寥无几，是标准的“月光族”。其实，对于“月光族”而言，不少消费支出都是可以控制的，主要是要养成存钱的习惯。

而这种存钱的习惯，是要从小就开始培养的。可以说，从小没有“储蓄罐”的孩子是不健全的孩子，你要把属于自己的零钱存进“储蓄罐”，养成节省“自己的钱”的习惯。

在美国，父母把理财教育看做是“从 3 岁开始实现幸福人生计划”，将让孩子学会以赚钱、花钱、存钱、与人分享钱财、借钱和还钱为主要内容的理财教育融入孩子整个教育的全过程，使孩子生活在一种具有强烈理财意识的环境里，逐步形成善于理财的品质和能力。孩子从 3 岁时起父母就要帮助他开始积攒硬币的游戏了，6 岁前父母会以孩子的名义在银行里为他开个户头，让孩子明白“银行”不仅是取钱的场所，也是存钱生息的地方。

花钱，绝对是潇洒的；而储蓄，却是辛苦的。天底下的朋友，估计没有人自愿选择辛苦而放弃潇洒。但是一个人若没有尝过苦尽的滋味，也无法体会到甘来的喜悦。如果你只是因为爱花钱而难于开始存钱的话，你可以把存钱看成是一个



跟巴比伦人学发财之道

gen ba bi lun ren xue fa cai zhi dao

游戏，快乐的储蓄游戏或许能帮助你。

张爱玲说，出名要趁早。储蓄也要趁早！举个现代的例子：

小张 20 岁开始存款，每年存 1 万元，连续存 5 年，共存 5 万元；小王 30 岁开始存款，每年存 1 万元，连续存 30 年，共存 30 万元。假如他们储蓄的钱，每年经过适当投资都会有 10% 的收益率，而且这 10% 的收益会自动变成本金，那么到他们 60 岁退休的时候，会是什么样的结果呢？小张到退休时会有 188.7 万元，而小王则有 181.9 万元。

一般没有人会去思考这种问题，就像视觉盲点一样，没有人会去注意它。存钱的问题也是这样，很多人会觉得早存几年与晚存几年没什么分别，但……结果却大相径庭。不错，很多人会有疑问：小王多存了 25 万元，为什么 60 岁时拿到的钱反而要少？复利就是其关键所在。由此可见，越早存钱，即便存的金额小，长年累月下来也会变成非常可观的数额。

尽管储蓄数额与年期因人而异，所谓的投资回报率也受潜在风险及市场环境等因素影响而有差别，但是以上的例子还是给了我们一个重要启示：储蓄要趁早，而且只要认定目标及持之以恒，成功并非难事！

储蓄的奥秘

当储蓄成为一个人的本能之后，就该考虑如何在储蓄的过程中让积蓄增值，也就是储蓄的奥秘。巴比伦人会把自己储蓄的钱放进钱庄，让自己的钱每4年增加1/4；倒卖货物，赚取差价；做一个放债人，获得不菲的利息；甚至是购买房地产，用时间来换取财富。但到5000年后的今天，模仿巴比伦人把钱简简单单地存入银行，或是非法的高利贷……从而得到高额的回报显然是痴人说梦。如何仿效巴比伦人的智慧，赚得更多的财富呢？下面将为大家介绍两种存钱的方法，不要让你的积蓄躺在银行里睡大觉！

十二存单法

小陈结婚不到两年，和妻子每月的工资合起来有7000块钱左右。以前还没结婚时，两个人都是“月光族”，基本上没什么积蓄，所以也谈不上理财。两人结婚时花了不少钱，还贷款买了套房子，每月还要偿还房贷，以后生孩子、两人的养老费用等等，一盘算下来，两人头都大了：有太多的地方要花钱了，必须开始存钱啦！

两人的公司福利不错，中午有免费工作餐，上下班有班车接送，不定时还发生活用品之类的，除去日常必须开销和1000多元的月供，两人每月实际上可以余下2000块钱。但是说起怎么存钱，两人又犯了难：如果把节余的2000块钱放在



工资卡里不动，只能算活期利息，不划算；而且说不定什么时候手痒就取出来花掉了。如果把钱存成定期，万一突然有急用临时取出来，利息还是只能按活期算，那也划不来。怎么办呢？

首先，两人决定拿出两个月的节余 4000 元钱，作为应急准备金，购买了货币型基金，这样收益比活期存款的利息高，赎回也很方便，如果有什么急事要用钱可以及时赎回。然后从第三个月开始，把每月节余的 2000 元钱都存一次定期，存款期限设为 1 年。1 年后两人手里就会有 12 张 2000 元的定期存单，而且每个月都会有一张存单到期，不需用钱的话，可以将到期的存单自动续存，并将每月要存的 2000 元添加到当月到期的这张存单中，继续滚动存款。这样两人手里始终有 12 张存单，并且每个月都有一笔资金可以动用。

小两口对这种存钱方式很满意。一来，一年期的定期与零存整取相比起来利息要高不少；二来，若一旦急需用钱，可以根据用钱的数目及存单到期的先后顺序去考虑动用哪几张，这样就不会使其他的定期存款受影响，不像零存整取，一旦要提前支取利息就只能按活期计算了；还有一点就是，这样存钱的话，到了第二年，每个月都有一张存单到期。每个月都发现自己有一笔钱到账，即便是应急也绰绰有余了！

上面小陈夫妇存款的方法就是颇为流行的月月储蓄法，又叫“十二存单法”。这种储蓄方式很适合年轻家庭，操作简单、灵活，既能有效地累积家庭资产，又可以充分地应对家庭财务中可能出现的资金短缺问题。如果开通自动转存业务，约定当活期账户资金达到 2000 元时，银行自动将该笔资金转存为 1 年期的定期存款，更能免去了每月跑银行的麻烦。以后，还可以考虑将定存期限适当延长，这样可以提前锁定收益所得，避免因利率下调而带

来的利息损失。

十二存单法的好处就在于，从第二年起每个月都会有一张存款单到期供你备用，如果不用则加上新存的钱，继续做定期。既能比较灵活地使用存款，又能得到定期的存款利息，是一个两全其美的做法。假如你这样坚持下去，日积月累，就会攒下一笔不小的存款。相信你在每个月续存的时候都会有一份惊喜，怎么样？有成就感吧。

当然如果你有更好的耐性的话，还可以尝试“二十四存单法”、“三十六存单法”，原理与“十二存单法”完全相同，不过每张存单的周期变成了两（三）年，当然这样做的好处是，你能得到每张存单两（三）年定期的存款利率，这样可以获得较多的利息，但也可能在没完成一个存款周期时出现资金周转困难，这需要根据自己的资金状况调整。

阶梯存款法

储蓄是一种最普通和最常用的理财工具，几乎每个家庭都在使用。但怎样利用好储蓄获得较高的收益，却是很多人容易忽略的。其实储蓄存款组合就是一种很好的理财手段，它最主要的作用是兼顾家庭开支和储蓄收益。人们可以根据家庭日常支出情况，估算出今后每个月的日常支出和收入节余，进行有效的积蓄资金。

不过，不同的家庭财务状况也各不相同，因而选择储蓄的方式也不尽相同，但只要根据自己家庭的实际需求，进行合理配置，储蓄也能为你的家庭收获一份财富。

所谓阶梯储蓄法，就是每次加息都会引起银行储户转存的浪潮，但是这种临时转存不一定划算。那么用什么方法能避免这种储存利率的调整呢？阶梯存储法



能使年度储蓄到期额保持等量平衡，既能应对储蓄利率的调整，又可获取定期存款的较高利息。这种方法比较适合与十二存单法配合使用，尤其适合年终奖金或其他单项大笔收入。

阶梯储蓄是将储蓄的资金分成若干份，分别存在不同的账户里，或在同一账户里，设定不同存期的储蓄方法，而且存款期限最好是逐年递增的。

比如你有9万元的现金打算储蓄，而你每个月固定开销在10000元左右（包括房贷），于是用其中的3万元存活期（部分购买货币基金），作为家庭生活备用金，随时支取；另外6万元分别用2万元开设一个一年期存单，用2万元开设一个二年期存单，用2万元开设一个三年期存单。一年后，将到期的2万元再存三年期，二年的到期也转存三年，这样致使每年都会有一张存单到期，这种储蓄方式既方便使用，又可以享受三年定期的高利息。只是到期的年限不同，依次相差一年。

阶梯储蓄有个好处就是可以跟上利率调整，是一种中长期储蓄的方式。利用这种存储方法就能为孩子积累一笔教育基金。万一家庭急需用钱的话，可以只动一个账户，避免提前支取带来的利息损失。

金钱没有贵贱之分

金钱对于任何人来说，都是平等的，它没有高低贵贱的差别。

有一次阿卡德被邀请发表演讲，他拿出了一袋金币，高举过头顶。

“看，这是 20 个金币。有谁想要？”结果所有的人都举起了手。

然后，他把这袋金币丢到了地上，用脚狠狠地踩了几下，然后又问在座的来宾：“现在有人想要这袋子金币吗？”所有的人都举起了手。

阿卡德找人端来一盆脏水，又把这袋金币丢进脏水中，钱币变得非常脏。他拿不断滴着脏水的钱袋，又问：“现在还有人想要吗？”

结果还是所有的人都举起了手。阿卡德说：“朋友们，钱在任何的时候都是钱，它不会因为你揉了它，你把它踩烂，它的价值就会有任何的变化，它依然可以在商店里花出去。

“为什么我把金币弄得肮脏不堪，却还是有人想要它呢？因为金钱就是金钱，钱是没有高低贵贱的，它不会因为受到了什么‘待遇’就有所差别，它的价值还是和以前一样，和其他等值的银币、铜币都是一样的，只要它们的价值一样，钱都是平等的。”

巴比伦人这样的观念，促使他们总是不怕生意细微，即使连小的生意也是不会放弃的，因而在他们的创造财富的过程中，总是喜欢把“钞票不问出处”这类

跟巴比伦人学发财之道

gen ba bi lun ren xue fa cai zhi dao

话挂在嘴上，实际上是在教人们创造和积累财富必须处心积虑，必须巧捕商机，必须妙用手腕。

钱是货币，是一个人拥有的物质财富的多少的标志，他本身不存在贵贱问题。巴比伦人的理财观念和我们的传统观念不一样，在他们看来，工作没有贵贱之分，钱在谁的口袋里都一样是钱，它们不会到了另一个人的口袋中就不是钱了。

因此他们在赚钱的时候，不会觉得钱是低贱或高贵的，他们不会因为自己目前所从事的职业不好而感到自愧不如，他们在从事所谓的低贱的职业的时候，心态也表现得十分平和。

由于对钱保持一种平常的心态，甚至把它看得如同一块石头、一张纸，巴比伦人才不会把它视若鬼神，不把它分为干净或肮脏，在他们心中钱就是钱，因此，他们孜孜以求地去获取它，失去它的时候，也不会痛不欲生。正是这种平常心，使得众多巴比伦商人在惊涛骇浪的商海中驰骋自如，临乱不慌，取得了稳操胜券的结果。

阿卡德从未见过瓦伦，但瓦伦在腓尼基的知名度却丝毫不亚于阿卡德。这个居住在腓尼基的巴比伦人，从打工开始，用积蓄的一点小钱做些小生意。由于生意的扩大，他需要资金周转，不得不向钱庄借钱。他在自己的实践中发觉，向别人借钱的代价确实太高，往往与商业经营获得的利润相差无几。他想，自己辛辛苦苦经营全为钱庄打工，而且风险也非常大，倒不如自己从事放债业务合算。

几年后，他开始了放债业务。他一边维持小生意经营，一边抽出部分资本贷给急需用钱的人。另外，他又从几个认识的朋友那里贷来利率相对较低的钱，以较高的利率转贷给别人，从中赚取差额利润。有些等钱应急

的生产者或个人，宁愿以月息 2 成借贷，这样，等于 100 个银币放贷 1 年，可获得 240 % 的回报率，这比投资做买卖更能赚钱。瓦伦就是盯着这个赚钱的路子，迅速走上了发迹之路。瓦伦逝世时，他留下的财富在腓尼基首屈一指。

巴比伦商人的经商活动，对顾客总是一视同仁，而不带一丝成见，这是一个看似简单却很难做到的特点。在他们看来，因为成见而坏了可以赚钱的生意，简直是太不值得了。

要想赚钱，就得打破原有的成见，这是巴比伦人经商得出的启示，就像金钱没有肮脏和干净之分一样，巴比伦人对赚钱的对象也是不加区分的。只要能赚钱，达成生意协议，能从你的手中得到钱，这种生意就可以做。

要赚钱，就不要顾虑太多，不能被原来的传统习惯和观念所束缚。要敢于打破旧传统，接受新观念。试想一下，如果因为和对方的思想意识不同，自己主动放弃了一次赚大钱的机会，岂不是太可惜，太不值得了！



钱，永远不要借

莎士比亚有句名言：“不要把钱借给别人，借出会使你人财两空；也不要向别人借钱，借进来会使你忘了勤俭。”

你可以用其他友善的方式接济你的朋友，但不要借钱给他。借钱给他人就是掏钱为自己买了一个敌人。

巴比伦人朋友之间很少涉及金钱，他们之间朋友是朋友，金钱是金钱，分得十分清楚，一般不把友情掺入金钱，也不借钱给别人。

巴比伦人之间的朋友，大家彼此都很不错，在一起吃饭喝酒，这样的朋友关系就表示你是他喜欢的朋友，他愿意和你经常来往。但是你要是借钱，他们很少答应。

这不是因为巴比伦人不喜欢自己的朋友，也不是因为大家彼此之间不信任，而是他们处事的一种精明。

巴比伦人是十分自尊的，他们一般是决不肯向人求助的，即使遇到了困难他们也是依靠自己的力量来解决，而很少向别人请求帮助。巴比伦人在生活上借钱，与他们在生意上的借贷是不一样的。假如一个人向自己的朋友去借钱，那表明这个人已经处于生活比较困难的时候了。有人借钱给他，他就总是感到忐忑不安，心里总是想着怎么样把钱尽快还给自己的朋友，见了朋友就感觉很不好意思，虽

然朋友对他仍然很亲密，甚至那人浑然不觉借钱人的尴尬。而借钱人为了避免这种愧疚的心情一般就会回避自己的朋友，希望自己尽快的还钱，那样自己才觉得在朋友面前会坦然，有了这种心理，这样的朋友就会因为金钱变得很不自在，让人感觉不舒服。

而朋友呢，如果也恰好需要这笔资金，但是已经将钱借给别人，而且为了让别人放心，自己一般不会说还钱的时间，这样就是朋友什么时间有了钱，就什么时间来还，而自己许多事情却急切需要资金办理，但是话已经出口，就很不好意思去要钱，而自己的事情却不得不去向别人借钱，这样大家的心里都不舒服。所以，巴比伦人之间就心照不宣地达成默契：不借钱给自己的朋友。

巴比伦人喜欢放高利贷收取利息，这种传统已经延续了上千年，他们如果自己已有闲余的资金，就会把这些钱放出去收取利息，而有人需要钱自然就可以去借贷了。所以，当人们没有钱的时候，喜欢去借贷，来充实自己的资金或者暂借资金来渡过难关。向他人借贷资金是一种商业行为，这与向朋友借钱的行为是不一样的。

塔卡德借给舒默 500 美元，明天就要到期了，但是舒默根本没有钱可以还。塔卡德 3 天前就已经提醒舒默，还有两天就该还钱了。“到明天塔卡德一定会来要钱的”，想到这里，舒默坐卧不宁，烦躁地在房子里走来走去。“你为什么还不睡觉？”他的妻子问他。“我向塔卡德借了钱了，明天早上非还他不可”“你现在有钱了吗？”“我连一个子也没有呢！”

“那既然如此，你就睡觉吧，着急的应该是塔卡德而不是你。”

舒默妻子的话代表了我们处理债务的一般态度，既然没有钱就干脆放心休息，反正着急也没用。而事实上，塔卡德也确实没有办法，自己的朋友没有钱，如果

跟巴比伦人学发财之道

gen ba bi lun ren xue fa cai zhi dao

逼朋友还钱，那与朋友长久培养起来的感情就会因此而崩溃了。打官司更是浪费自己的钱财，对朋友的感情也更是致命的打击。

还有一个故事是这样说的：

阿鲁达向塞贡借了 1200 马克，但是阿鲁达一直没有钱还，每当遇到塞贡，阿鲁达都会溜掉，避而不见。可塞贡又束手无策，只能唉声叹气。

这时，他的另一个朋友对他说“你不妨写信给阿鲁达，叫他尽快归还 1800 马克的债，瞧瞧他的反应。”

塞贡也十分需要这笔钱，不得已只好采纳了这个办法，就给阿鲁达去了一封信。

两天后，阿鲁达就回信了，信中说：“塞贡，我记得我只借了你 1200 马克，你怎么说我欠了你 1800 马克，随信附上 1200 马克，如果你要打官司的话，你准输。”

如果朋友之间真的到了这个地步，就可以想到以后两人的关系了。因此，阿卡德曾说过：“借钱，即是掏钱给自己买了个敌人。”

理财心理迷宫（一）

假设你花了 150 元，买了一张大型演唱会的门票，到了演出现场却发现门票丢了，你会再花 150 元买票进场吗？

同样是一场大型演唱会，但你打算到了演出现场再买票。买票前却发现掉了 150 元，不过你身上还有足够的钱，你会不会买票进场呢？

理财心理分析：

测试结果是：大多数人在第一种情况下，可能掉头而去，而遇到第二种情况却舍得再掏腰包。其实，两种情况下你都损失了 150 元，必须再花 150 元才能享受到精彩的表演。

大多数人觉得，第一种情况等于是买了 2 张票，花 300 元看一场表演，本来票价就嫌贵，花双份的钱当然就无法接受了；而第二种情况，你觉得掉了 150 元钱与看表演没有什么关系，钱是钱，票是票，你感觉票价还是 150 元。

划分心理账目是人们普遍的理财心理。有时候，这种心理的影响是积极的，因为把收入分门别类，赋予其不同的价值，可以避免浪费，有效地储蓄或投资。可人的自制力有限，比如你会精打细算地把每月 3000 元薪资细分为不同的账目：1500 元留作日常消费，1000 元存起来准备为孩子买一架钢琴，剩下的 500 元买点邮品收藏。这个时候的你是理性的。但是，假设你与同事一起逛商场，大家

跟巴比伦人学发财之道

gen ba bi lun ren xue fa cai zhi dao

对你试穿的一件 1000 元钱的衣服赞不绝口，纷纷劝你买下来。于是，你毫不犹豫地买下了这件衣服。殊不知这不仅意味着你 500 元的邮品没有了，还意味着你这个月只剩下 1000 元的日常费用。这个时候的你就是情绪化的。为什么你会动用那 500 元呢？因为在你看来，500 元动用了无关紧要，下个月再说也可以。同样是钱，由于你划出了不同的账目，赋予了不同的价值，你的理财行为就出现了偏差。

假设你除了 3000 元的薪资外，又有了一笔 500 元的额外收入，你是把这 500 元与 3000 元一样看待，还是大手大脚地花掉这 500 元？一般人都会选择后者，因为在他们看来，500 元仿佛是意外之财，在你心中的价值就降低了。由此看来，你付出的精力越多，时间越长，就越会珍惜得到的回报；你不会珍惜那些付出精力少或时间短的回报，就像有些中了大奖的彩民，很快就把钱花完了，又回到以前的生活状态。这也是划分心理账目的一种表现。

一点建议：

越是面对突然而至的财富，越要进行冷处理。你可以先把那些意外之财单独储蓄起来，认真检查一下已划分好的账目，看看有没有透支的情况或者可以获利的机会。假设有个账目是专为孩子购买钢琴而建立的，只不过还差 2000 元，或者你持有的 ABC 公司的股票正蓄势待发，股价上涨指日可待，你的意外之财就可以派上用场，不至于在不知不觉中浪费掉。另外，如果你把“意外之财”储蓄 3 个月以上，情况就会发生变化。你不再视这部分钱为“意外之财”，因为它们储蓄在那里，就像你的小金库或备用金，给予你随心所欲支配这笔钱的机会，由此带来的满足感与日俱增，时间越长，你就越舍不

得随意花掉。于是，你对“意外之财”的认知也就彻底转变了。这是以静制动的方法。



理财心理迷宫（二）

假如你去一家商店买一盏灯，售价 100 元，后来你在隔 5 条街的另一家商店发现了同样的灯，只卖 75 元，你会到第二家商店去买吗？

现在，假设你要买一套餐桌椅，你发现在一家商店的售价是 1775 元，同样，在隔 5 条街的另一家商店，只卖 1750 元，你会到第二家商店去买吗？

理财心理分析：

很多人会穿过 5 条街去买灯，却不太情愿为了餐桌椅多跑同样一段路，虽然两者情况相同：为了省下 25 元钱，多走 5 条街。

为什么同样节省 25 元，却出现了不同的结果呢？其实，这是划分心理账目的另一种表现。人们习惯于把小的开支藏在大的开支里面，以获得一种心理慰藉。人都有为自己行为找一个合情合理的解释的习惯。1775 元的餐桌椅与 1750 元的餐桌椅，其差额与商品本身的价格相差悬殊，人们就会对节省的 25 元不以为然。由此可见，相同的差额，其商品本身的价格越低，人们就越会注意到节省的效果，而商品本身的价格越高，就越会忽略。

如果你买了一张 2000 元的美容卡，别人又动员你买一套打折以后 500 元的化妆品使用，你也许会毫不犹豫地买单；而让你直接购买 500 元的化妆品，你却会犹豫不决。这是因为你用 2000 元与 500 元作了比较，认为 2000 元钱都花了，

就不差 500 元了，你就把 500 元“藏”在了 2000 元里，以解释自己的消费行为。而直接消费 500 元钱就不同了，你会把 500 元钱与你的月收入或你的日常消费水平相比较，就会非常理性地作出判断。小的开支藏在大的开支里面，也是一种情绪化的理财行为，因为大的开支必然会带来大的期望，你买了 5000 元一台的电脑，就会买一个好一点的电脑桌与之匹配起来，你的期望就超过了你的理性。而如果你的电脑是一台几百元的二手货，通常不会为它匹配什么电脑桌，随便弄个桌子，凑合一下就行了。这就是说，开支越大，带给人的期望或想象就越大，人们就越不可能理性地管理自己的财务。

一点建议：

在大笔采购或投资时（如买房子、车子或投资做生意），要把整笔交易拆开，逐项加以检讨与分析，降低作出参考与选择的标准。比如你近期准备追加投资 20 万元以扩大生产规模，可以分解 20 万元到每个投资细节，分解得越细、账目划分得越清晰，参考与选择的标准就越低，就越不会浪费金钱。

你可能会这样分解：投资设备 9 万元，扩招员工及管理费用 2 万元，租厂房及水电费 7 万元，办公设备等其他支出 1 万元，还有 1 万元作为备用金。可这样的分解还不算太细致，你应该对每个细节再进行细分，分解得越具体就越节省。比如你笼统地以 7 万元作为租厂房及水电费用，假设仅仅是租房一项就超支到 6 万多元，那你就不得不挪用备用金。其他细节也出现了类似的状况，怎么办？就只好再追加投资，结果实际的投资额会远远超出 20 万元。如果你把 7 万元分解为租房 5 万元，水电费用 2 万元。在实际运作中，就会把 5 万元而不是 7 万元，更不是 20 万元作为最终选择的依据或底线，选择的标准降低了就不会凭感觉作决策。

家庭理财也是一样，你要贷款买房，首先要弄清楚每月的还款是多少，把这



跟巴比伦人学发财之道

gen ba bi lun ren xue fa cai zhi dao

个数额与你的月收入及收入的稳定性相比较，就会变得理性起来。其次，你应该把装修费用逐次分解细致，把这些费用与你的收入来源而不是你的买房款相比较，这样你会清楚，你花的每一笔钱需要付出多少精力才可以获得，你就会变得节制而理性起来。再次，你要牢记的是，理财的关键是节流与储蓄，如果你总是挣了一扇门花了一张板，就永远不会有结余。

测试：你是否拥有正确的储蓄理念

- 1 你是什么时候知道储蓄的概念的
A 小时候 B 现在 C 从来不知道
- 2 你觉得储蓄的作用主要在于
A 积攒钱财 B 迅速致富 C 用处不大
- 3 你了解多少种储蓄的方式
A 似乎都了解 B 了解3种以内 C 了解3~6种
- 4 你储蓄时是否考虑通货膨胀因素
A 是的 B 从来没有 C 很少考虑
- 5 你是否进行过外币储蓄
A 是的 B 没有 C 偶尔
- 6 储蓄时你是否进行组合储蓄
A 是的 B 从来没有 C 很少
- 7 你是否有为上大学而储蓄的行为
A 是的 B 从来没有 C 偶尔有过
- 8 你是否在上学期有过打工的经历
A 是的 B 从来没有 C 很少
- 9 打工时你对所得的收入是如何利用的
A 积攒起来 B 很快花光 C 花掉一部分
- 10 你觉得打工是
A 有利于解决财务问题 B 浪费时间 C 对理财教育作用不大

计分标准：

1	A3分	Bl分	C2分
2	A3分	Bl分	C2分
3	A3分	Bl分	C2分
4	A3分	Bl分	C2分
5	A3分	Bl分	C2分
6	A3分	Bl分	C2分
7	A3分	Bl分	C2分
8	A3分	Bl分	C2分
9	A3分	Bl分	C2分
10	A3分	Bl分	C2分

测试评析：

25~30 分

有较强的储蓄观念，对储蓄有较多的了解，能够主动进行储蓄。在储蓄时可以熟练地应用最合理的储蓄方式来进行理财实践。通过储蓄，能从中学到相关的原理，并使之在脑海中得到进一步的加强。同时，懂得打工对于攒钱的意义所在，并积极地参与其中。总之，处在这个分数段的人，懂得积少成多的道理，能够积极地去攒钱。

16~24 分

有一些储蓄观念，对储蓄了解不多，偶尔才去储蓄，即使那样也是采用最简

单的方式。一般来说没有想过为上学而进行储蓄。偶尔也去打工，但攒钱的目的往往并不很明确。如果落入这个分数段，较有用的做法是增加储蓄的次数，增强储蓄的欲望，这样会自然地学到不少东西。同时，应明确打工也是一种攒钱的好方式。

10~15 分

缺乏储蓄观念，认为储蓄没有用处，自己也从来不去或是极少把钱存银行。对于其他的手印方式也不屑一顾，从来不想着在平时做一些积累。于是一旦发生意想不到的财务危机，便会束手无策，才会觉得后悔。俗话说亡羊补牢，为时未晚，及时学习储蓄知识还来得及。因此，如果落在这个分数段。就应在这方面充充电了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

金钱的第二定律 | 第二章

金钱愿意为懂得运用它的人工作

历史的车轮滚滚向前，巴比伦的繁荣昌盛虽然早已成为过去，但巴比伦在历史上一直以“全世界首富之都”著称于世，其财富之多超乎想象，但巴比伦并非一直如此富裕。当萨贡王（公元前24~公元前23世纪）打败敌人回到巴比伦时，整个城市面临着严重的问题。后来他请来了当时最富有的阿卡德，组织了由100人组成的讲习班，听阿卡德讲授他的致富之道，然后由这些人再去教导他人。





让你的钱包装满金钱

两个星期之后，按照国王的旨意，挑选出了第一批学员，教授地点定于国家学习大厅，100个人成半圆形围坐在一起。

阿卡德坐在一张小桌前。桌子的上面，摆放了一盏圣灯，不时散发出奇妙而沁人心脾的香味。

在阿卡德起身开始教授之前，一位学生轻推坐在身边的同学，悄声说道：“瞧瞧！他就是城中最富有的人，可看上去并没有什么过人之处啊。”

就在此时，阿卡德的话高声响起：

“承蒙皇上恩典，委以如此重任于我，老朽无以为报，只求来此不辱吾王赋予的使命。曾经，我也和你们中的一些人一样，贫困交加，梦想着发财；而此后因为掌握了致富的诀窍，才渐渐变得富足，因而皇上要求我将这些理财的智慧教予诸位。

“我跟任何一位普通的巴比伦臣民没什么两样，没有任何优势，完全是白手起家。

“一个破旧的钱袋就是我的首个仓库。但我无法想象身带空空如也的钱袋，我渴望富足的感觉，有无数的金币在其中叮当作响。因而，我想方设法找寻充实钱袋的诀窍。我主保佑，我最终发现了7项要诀。

“我能在这里向各位介绍这7项要诀，我感到十分荣幸。这要诀是我对所有不懈追求财富的人推荐的7项建议。我将在今后7日的时间内，每日向诸位解说一项要诀。

“请认真听取我所讲述的这些要义。你们可以与我辩论，或者在同学之间相互讨论。请尽心尽力去掌握这些要义，它们必定将成为你们钱袋胀满的基础。这需要在座的各位都能够下定决心开创属于自己的财富之路，然后才能具备理财的能力。只有如此，你们才能担当起将这些智慧传授给他人的重任。

“我这里有几项简单的使钱袋饱满的方法，这也是迈向富人阶层的第一步。如果无法迈出这坚实的第一步，那么你将永远也不会踏入财富的殿堂。

“就此，我们来看看第一项要领。致富第一要诀：首先使你的钱袋鼓起来。”

一边说着，阿卡德一边走到第二排的位置，向一位若有所思的男性学员发问：“我的朋友，你从事什么职业？”

这位学员答道：“我是一名抄写员，负责刻写泥板。”

“我最开始从事的工作和你一样，也是刻板工人，”阿卡德兴奋地说道，“这也就是说，我获得的第一枚铜钱，就是通过从事这项工作赚来的。因而，你们也具备相同的机遇来获得财富。”

阿卡德又问了一位脸色红润、坐在后排的学员：“你能否告诉我，你是靠什么养家的？”

这位先生回答：“我是一名屠夫，我从牧人那儿买来山羊，宰杀后把羊肉卖给家庭妇女，羊皮则供给鞋匠制凉鞋。”

阿卡德赞许道：“你既愿意勤恳劳作，又懂得从中赚取利益，和我比起来，你更具备致富的优势。”

跟巴比伦人学发财之道

gen ba bi lun ren xue fa cai zhi dao

阿卡德谦恭地向每一位学员询问他们所从事的职业。完成询问后，他对大家说：“各位或许已经发现，不管是从商还是劳动，我们都可以赚到钱财。而每一种赚钱的方式，无不是一种以自己的劳动换取金币的过程。只是流入自己钱袋的金币数量要视个人的能力而定。是不是这样，各位？”

学生们纷纷表示赞同。

阿卡德继续说下去：“既然你们追求属于自己的财富，那么从充分利用既有的财源为开端，难道不是一项明智之举吗？”

所有的学员都点头表示赞许。

随后，阿卡德向一位自称是做鸡蛋买卖的人询问：“假设你准备了一个篮筐，每天早上在篮筐中放入 10 个鸡蛋，在晚上取出其中的 9 个鸡蛋，会有什么样的结果呢？”

“在未来的某一天，篮筐就会被装满。”

“这是为什么呢？”

“非常简单的道理，我每日拿出来的鸡蛋总会比放进去的少一个。”

阿卡德继而又问所有的学员：“谁的钱袋是空空如也的？”学员们一开始以为阿卡德在同他们开玩笑，所以都开怀大笑，做游戏般地挥舞着自己的钱袋。

阿卡德微笑着说道：

“各位，我已经将摆脱贫困的第一项要诀告诉你们了。请遵照我向鸡蛋商提供的建议去做：每当你们往钱袋中装 10 枚硬币的时候，这一天最多只能花掉其中的 9 枚。

“一直坚持下去，过不了多久你就会发现，钱袋不再像从前那样干瘪了，它的分量在不断增加，把它握在手中的感觉是如此的美妙，同时，你的灵魂也获得

了满足。

“这一切听起来似乎十分简单，或许会让你们感到好笑。但是我要说，这就是我迈向成功致富的第一步。

“正像我之前说过的那样，我曾经和你们一样一贫如洗，我无法容忍自己的穷困潦倒：空空的钱袋，是无法满足我任何的愿望的。但是自从我开始遵循像我教授你们的那样——赚取 10 枚铜钱，而花掉 9 枚铜钱以后，我的钱袋便渐渐鼓起来了。我坚信，在座的各位也会如愿以偿的。

“我坚信这绝对是一个奇妙万分的真理。我无法想象的是，为什么当我控制着十比九的收支比例，我的生活照样过得轻松舒适，而不像从前那般窘困。这并不需要很长的时间，而且积蓄财富总要比过去容易许多。这简直就是老天赋予的定律：凡是那些将赚取收入的一部分存起来而不全部花掉的人，总是易获取金币；与此相反的，钱袋总是空空如也的人，金币是不会属于这种人的。

“各位，你们最渴求的结果是什么样的呢？或许你们会说，没有比有朝一日拥有数不尽的金银珠宝、锦衣玉食，并能够尽情享受这一切的物质更令人感到满足的了。不仅如此，你也希望拥有更实用的资产，比如黄金、地产、数不尽的牛羊以及回报丰厚的投资。当你每日从钱袋中花掉那部分铜钱，以满足自己的第一项需求；而你存入钱袋的那部分铜钱，则是用来满足你的下一项需求的。

“亲爱的同胞们，我为你们解决钱袋干瘪问题所提供的第一项建议是：一次赚取 10 枚铜钱，只花费其中 9 枚。

“随后的时间是留给大家讨论的段落。如果有人认为自己能够证明这其中的虚假成分，请于明早的课上再告诉我。”

合理控制你的开支

阿卡德第二天缓步走进课堂，向大家提了一个问题：

“昨天有人问我，如果一个人赚到的钱连他的日常生活的开销都不够支付的话，那么这个人怎么可能存下那 10 个硬币中的 1 个呢？我现在想问问大家，在坐的各位，你们昨天是空空如也的吗？”

所有人都回答：“是。”

阿卡德接着说：“你们的收入各不相同，有些人赚得多，而有些人赚的少，有些人只用养活自己，而有些人则要养活家中老少，但是为什么你们昨天都空着钱袋呢？嗯，我现在要告诉你们一个真理，一个关于理财的真理，那就是大家所说的‘日常必要开销’，永远和收入相等，除非你们有心去压缩它。

“永远不要将‘日常必要开销’和人的欲望混为一谈。你的欲望，你家人的欲望，就你的薪水而言，是永远无法满足的。因此，如果你的收入全部用来满足这些像无底深坑一样的欲望的话，那么钱会马上花光，而且花光之后，你的欲望依旧得不到满足。

“每个人都有着他们所无法满足的诸多欲望，即便是我。难道你们认为像我这么一个有钱人，就可以满足自己所有的欲望了吗？并不是这样，每个人的时间是有限的，精力也是有限的，所以呢，我能走的路也就是有限的，我能吃掉的食物，

享受到的快乐也是有限的，我也不能在这些有限的条件下，满足我每一个近乎于无限的欲望。

“换个角度来说的话，就像农田一样，如果农夫一不小心留下一块区域没有整理，野草就会在这个区域里生根发芽、快速生长，一发而不可收拾；同样的，在你们心里，如果给欲望留下一块区域，哪怕再小一块，它都能漫无边际地扩散、膨胀，直到吞噬掉你的最后一个硬币。人的欲望太多了，数不胜数，但是你们要知道，可以满足的，只是那么零星几个罢了。

“我觉得你们应该透彻地研究一下你们的生活习惯，这样你们才能发现自己的问题所在，例如有时候某些被视为理所应当的花费，其实完全可以明智地减少甚至是消除掉。把钱用在刀刃上，如果到花钱的时候，则锱铢必较。大家应当记下这句话。

“因此，我给大家一个建议：时刻记录下你渴望花钱的每一件事，选择其中正确的、有必要的事，用钱袋里 9/10 的钱去应对；而剩下的那些不重要的事情，就把这些欲望当做自己的一时冲动，抛诸脑后，再也不要去思考它们，不能给这些无用的欲望丝毫空间，以免养虎为患，追悔莫及。

“好了，如果你们选择了正确的欲望，那么现在就该为这些欲望的开销做做预算了。记住，千万不要碰钱袋中 1/10 的存款，让这些钱真真正正成为你的另一种满足。你们要无时无刻地做预算，并随时调整它，以便更好的帮助你理财，省下更多的钱。记住我说的话，务必守护你们正鼓起来的钱袋，这是非常非常重要的。”

此时，有年轻人站起来向阿卡德发问：“我平时不用做任何工作，我不能认同您的一些看法。我相信自己有权利享受人生各种美好的事物，因此我不会做钱的奴隶，我不会去预算我该花多少钱，甚至是什么地方该花，什么地方不该花。



跟巴比伦人学发财之道

gen ba bi lun ren xue fa cai zhi dao

如果这样做，我觉得自己就像陷进了泥潭，或者说像一头背负重担的驴子，从中我会失去很多人生乐趣。”

阿卡德回道：“我的朋友，是谁决定你的预算呢？”

年轻人回答：“当然是我自己决定。”

阿卡德接着说：“我用你的例子来说，假如这头驴子要为其所背负的东西做预算的话，那么它做预算的范围会涵盖珠宝、地摊和沉重的黄金吗？不会，当然不会，它可能只能盘算从沙漠驮回来的稻草、谷物和饮用水而已。”

“做预算的目的是帮助你，让你的钱袋鼓起来，并协助你实现你最为看重的欲望，以避免你所看重的这些欲望被其他的突发事件夺走机会。预算就像黑暗中的一盏明灯，它能照亮你平日里开销中的漏洞，并使你堵住那些漏洞，免得你毫无节制地花钱。”

用钱赚钱

第三天，阿卡德告诉大家：“哦，你们有些人的钱袋已经鼓起来了。看来你们已经开始学会自律，存下所得的 $1/10$ ，而且也控制住了你们的开销，以守护不断增加的财富。接下来，我们应当思考如何让财富为我们效劳，以及增加财富的诀窍。鼓起来的钱袋令人满足，但只满足了一个吝啬的守财奴的灵魂，此外别无意义。我们从所得存下来的钱，只不过是开始罢了，用这些钱所赚回来的钱，才是能建立起我们的财富。”

“那么我们怎么运作我们所存下来的这些钱呢？我第一桩获利性的投资，是把钱借给一个制作盾牌的人，他每年都购买好几船从海外运来的铜，然后进行买卖。由于缺乏足够的资金购买这些铜，他向那些有余钱的人借债。在他卖掉铜货之后，凡是他所借的，最后必定偿还。而且支付利息。

“每次我把钱借给他，到最后连本带利地拿回。因此，不仅我的资本增加了，这些资金所赚到的利息也不断积累。而且令我高兴的是，这笔钱最后还是回到了我的口袋里。我告诉你们，一个人的财富不在于他钱包里的铜板有多少；而在于他所积累的收入，源源流入钱袋的财富，并能让钱袋时刻饱满。这是每个人都渴望的，无论你是工作，还是去旅行，你的钱袋都无时无刻都涌入着财富。

“我已经得到了大笔的财富，大到我已经被大家称为富翁，我借钱给那个制



跟巴比伦人学发财之道

gen ba bi lun ren xue fa cai zhi dao

作盾牌的人，是我第一次从事有获利性的投资，从这次经验中我获得了利益后，随着我的资金越来越多，我借出去的钱的数量和收益不断地增加。起初我只是借给一些人，慢慢地，我借给越来越多的人，这样明智的操作，会让金钱源源不绝地流入我的钱袋。

“我从微不足道的所得，积攒出大量的财富，而且每一个硬币都继续不断地为我效劳，赚得更多的财富，让我金银满钵。

“再举一个例子，合理的投资将会使你的财富快速增长。

“有一位农夫在他的长子出生后，拿出 10 个银币给他经营贷款业务的钱庄老板，请求老板替他放款，直到他儿子 20 岁为止。老板答应了这个农夫，并说好每 4 年给他 2 成 5 的利息。农夫要求说，因为这笔钱是准备存给他儿子娶媳妇的，因此利息全都要归到本金中。

“当农夫的长子到 20 岁时，农夫向钱庄老板索回这笔钱。老板解释道，由于这笔钱是以复利计算，因此原先的 10 个银币现在变成了 31 个银币。

“农夫非常高兴，由于他儿子还用不到这笔钱，因此农夫继续将钱放在钱庄，到了农夫的长子 45 岁这年，农夫过世了。钱庄老板结算这笔钱给农夫的儿子，共计 167 个银币。

“由此可见，这笔钱在 45 年里，仅仅依靠利息就增加了将近 16 倍！所以，我要告诉大家，动用每一分钱，让它们像农田里的聚集农作物一样，辗转生出利息，帮你带来收入，使财富源源不绝地流入你的钱袋。”

防止财物损失

到了第四天，阿卡德大师开始了又一天的新课程：

“灾祸向来都出乎人们的意料。钱袋中的金币总在人们疏忽的时候流失掉。因而一定要把小数目金币存起来，时刻攥紧钱袋，直至老天赋予我们更多的金币。

“金币在手，人们往往经不住各种看起来像是机遇的诱惑，它们总披着高回报投资的外衣。不仅如此，你的朋友或是亲属也同样渴望加入这一类的投资，而你也就不不可避免地受到影响。

“最好事先调查清楚借款人的偿还能力与信誉度，然后再决定自己是否投资，这样就可以避免你辛辛苦苦积攒下来的钱有付诸东流的危险。

“在借钱给别人做投资项目之前，自己一定要彻底调查清楚项目的风险度。

“我的第一笔投资，简直就是一场悲剧。有一名砖瓦匠，他的生意范围扩大到了提尔城。我将自己整整一年的积蓄全部交给了他，因为他答应我会将一些稀有的腓尼基珠宝带回国，然后我们一起卖掉珠宝，平分所得的收入。然而我万万没有想到的是，那群可恶的腓尼基人将玻璃冒充珠宝卖给这个砖瓦匠，害得我因此亏了血本。我从这件事中总结出的经验非常简单：向一名砖瓦匠投资做珠宝生意简直蠢透了！

跟巴比伦人学发财之道

gen ba bi lun ren xue fa cai zhi dao

“通过这次教训，我对大家的忠告是：要时刻保持清醒的头脑，不要一时头脑发热陷入投资的陷阱。要勤于向经验丰富的人讨教。他们一般都会热心帮助别人的，这样一来，你将很快获得自己设想的投资回报。事实已经有力地证明了这一点：确保万无一失就是这些建议的真正价值。

“这就是脱贫致富的第四要诀，这点非常重要，掌握了它，你那日积月累才饱满起来的钱袋才不会一日就变得空空如也。守住你的财富，避开风险投资，这样做才不至于在投资的时候无法取回自己的资本，或者得不到自己应得的利息。

“以那些既有智慧又有经验的人为师，谨遵这些智者向你提供的理财要点。他们那丰富的经验足以保证初学理财的人避开危险的投资陷阱。”

如何赚到更多的钱

到了第五天，阿卡德的新课程又开讲了：

“拿出一个人全部收入中的十分之九足以维持生活与享受生活。但是，只要他能再从这十分之九的收入中取出一部分做投资——即便只有一分钱，而又不会改变他原本的生活质量，那么他富足的程度将会日益增长。”

大部分巴比伦男人是家庭生活的支柱。他们没有自己的土地，要向地主付房租；也没有足够的空间供妻子养花种草；而他们的后代整天只能在肮脏的小巷里乱跑。

“倘若有一大块干净整洁的场地可供他们的孩子尽情玩耍，供妻子们布置花园，甚至开辟出一片菜园为家中提供菜肴，这一切都是享受生活的表现。

“没有男人不喜欢吃出自自家菜园的无花果和葡萄，当然，任何男人也都渴望有一个真正属于自己的房产，一个需要他尽心照料的家庭，他会因此充满信心，心甘情愿付出自己的一切。因而我提倡，任何一个人都值得拥有属于自己的一套房子。

“一个真心渴求拥有房子的人，总有一天会实现愿望。我们那受人爱戴的国王曾几次下令向外扩建城墙，这就使城内空出许多闲置未用的土地。假如你们认为价钱合适的话，我建议你们早些买下这些闲置的土地。



跟巴比伦人学发财之道

gen ba bi lun ren xue fa cai zhi dao

“而且我要告诉大家，那些提供贷款服务的钱庄，非常愿意借钱给你们实现自己买房买土地的愿望。只要你能提供一个切实可行的购屋计划，拟定一个双方都易于接受的合理数目，那么贷款是轻而易举就能办到的事情，支付那些建筑工人的工钱也不会使你感到头痛。

“一旦建好房子，你就不用向地主支付房租了，而是要和钱庄的老板打交道。分期付款是较为普遍也较为合适的还款方式。每一次付款之后，你就会减少一些债务负担，若干年后，房子便真正属于你了。

“一个拥有自己房产的人，难道不应该快乐吗？到那时，作为一个纳税人，你只需要向尊敬的国王负责而已。

“你那美丽的妻子到河边洗衣服的时候，漂亮的袍子总会引起旁人的羡慕；回来的时候，又可以顺手盛一袋水浇灌自家的花草和新鲜的蔬菜。

“拥有自己的房产不仅降低了家庭生活费用的支出，而且可以利用剩余的钱享受更多的乐趣，满足自己更多的欲望。如此一来，人生将充满幸福。

“这就是脱贫致富的第五要诀：拥有属于自己的房产。”

为将来的收入作打算

到了第六天，阿卡德告诉学员们：

“生活就是人从出生到死亡之间的这段时间，它是人生的必经之路，除非他在出生时就受到神灵的召唤。因而，人们在青壮年时代就应该为自己的暮年生活作打算，存储足够的资金，当然还要为自己死后，家人的生活考虑，预留出足够的生活费用给家人。那么，今天将要告诉大家，在相对困难的时期，如何做好这些准备工作。

“通过合理的途径积累财富的人，应当为自己未来的生活作打算。他需要一个合理的投资计划，为后半生的生活提供可靠的经济来源，等到进入暮年，他就能用这笔钱安享晚年了。

“确保将来生活的无忧无虑并非难事，我们有很多途径可以完成这样的设想。如果只想着将财富偷偷埋藏在一个隐蔽的地方，那么不管你采用何种高明的埋藏方式，这些财富都有可能被盗走。所以我建议大家不要采取这种埋藏财富的方式。

“我们的房产就是一块生金地。如果选对了地方，现有的房产就有可能升值，因而可以尽量多买几处房产。将来一旦房产升值，只要能卖出好价钱，从中获得的利润足够我们用来养老的。

“当然，把小额的款项存入钱庄也不失为防老的一种办法，只要定期续存相



应的数额，加上钱庄每年所付的利息，这样利滚利使数额不断增加。有一位名叫鞍萨的铁匠，8年来，他一直坚持每周上钱庄存上两块银币。最近，他到钱庄结算了本金与利钱，所得的数目令他感到非常高兴。他那小数目的定期存款加上每4年结算的25%的利息，最后到手的钱数远不止原来的小数目了。

“对此，我也为他感到高兴，我用自己擅长的算术又帮他算了一笔账：如果继续这样，每周存入钱庄两块银币，如此坚持20年，最终，他将会从钱庄中取到4000块的银币，这足够他过一辈子的了。毋庸置疑，这种定期存入小额存款的积蓄方式，不失为一种长期投资的项目。

“不管一个人现有的买卖有多红火，赚取的利润多么丰厚，到他暮年之时都可能面临老来无着、家庭困窘的境地。

“我想有必要对此作进一步的解释。我坚信，将来的某一天，那些智者终将设计出一项合理的保险策略，只要聚集老百姓定期支付的小额钱数，使之汇成一项大笔的财富，这样一笔钱就可以用来保证他们死后家人们的生活。这一项计划非常有价值。但是按照目前的情况看，与最终实行还有一段距离，因为这种长期的计划缴费，其操作的时间恐怕要比在座的所有人的寿命之和还要长。只有当这项计划稳固得如同国王的宝座一般，才会造福于人类。因为哪怕一开始只是很小的数额，到了自己去世的时候，这笔投资所获得的回报将足够满足家人们的生活需要。

“不过我们还生活在现代这样的时代，而我所设想的未来毕竟离我们还很遥远，所以，我们要根据现实的情况，利用各种切实的手段制订出合理的养老计划。因而今天，我要告诫在座各位的是，多为将来老年时的生活着想，解决后顾之忧。这是非常现实的问题，对于一位丧失劳动能力的老人，或对于那

些失去收入来源的家庭来说，没有任何积蓄——不能不说是最为悲惨的事情。
这就是脱贫的第六要诀：提早为你老年时的生活与家庭作打算。”

加强赚钱的能力

阿卡德大师最后一天的课程开始了：

“今天，你们将获得最有效的脱贫方法。但这并不涉及金币的话题，而是与诸位自身的问题密切相关。在此，先给大家举一个例子，让我们来看一看，事例中的人物在面对工作上的成功或失败时是如何思考的，又是怎样生活的。

“不久以前，有个年轻人来向我借钱。我问他借钱做什么，他抱怨自己入不敷出。我便告诉他，这种情况显示他是个偿债能力很差的借款人，因为他没有余钱可偿还贷款。

“我告诉他：‘年轻人，你所需要的是去赚更多的钱。你如何提高自己赚钱的能力呢？’他回答：‘我所能做的，只是两个月内六度要求主人给我加薪，但是一直没有成功。没有人像我那样勤快地向主人要求加薪。’

“我们可能嘲笑他把事情弄得太简单了，但是他确实拥有增加收入的关键条件，就是他内心强烈渴望赚更多的钱，这是正当且可取的愿望。

“想致富，必须先有这样的渴望。你的愿望必须是非常强烈而且明确。普普通通的愿望不过是虚弱的念头。一个人若只是想着但愿能成为富翁，这目标就太弱了。假如他渴望拥有5块黄金，他可以实现这愿望。在他想要5块黄金的夙愿得偿，且守住这些金子之后，接下来他便能找到类似的方法获得10块、20块，

终至 1000 块黄金，看！这样他已成为富翁。他在学习达成小小的明确愿望的过程中，已逐渐训练自己获得更多的财富了。这便是财富累积的过程。先由小额开始，赚回一些，最后能赚得更多。

“欲望一定得简单明了。欲望如果太多、太杂乱或超乎个人能力所及，必然无法实现。

“当一个人不断提升自己的职业水平，他赚钱的能力也会跟着提高。当我还是个卑微的泥板刻写员，每天只赚几个铜钱时，我就观察到其他同事刻得比我多些，薪水也比我高。因此，我决心要超越所有的同事。我很快就发现其他人比较成功的原因。于是，我投入更多的兴趣、专心和毅力在刻泥板上，最后果然很少有人刻泥板的数量能多过我。当我因工作技巧变得敏捷而获得报偿时，我再也不用六度要求主人确定我的工作能力了。

“我们获得的智慧越多，能赚的钱也越多。在自己的工作技能上多多学习的人，他所获得的报偿也就越多。假如他是个工匠，他可以向这同行中技艺最精湛的前辈学到许多技巧和方法。假如他是律师或医生，他可以向其他同行咨询、交换心得。假如他是个商人，他可以不断寻找成本低廉的好货。

“各行各业的人都不断在改变和追求进步，因为热心工作的人总是追求更好的技巧，以便为他们赖以生存的雇主做更好的服务。因此，我敦促诸位走在进步的尖端，不要停滞不前，以免落伍。

“有许多环节是有成功理财经验者之所以富裕的关键。这些事情如下所述，一个人若自重的话，就应该做到以下几件事：

- 尽一切能力偿还债务，不购买自己能力所不及的物品。
- 有能力照料家人，让家人一想到他、一提到他的时候，尽是赞赏。

跟 巴 比 伦 人 学 发 财 之 道

gen ba bi lun ren xue fa cai zhi dao

- 预先立好遗嘱，以防万一蒙神宠召，他的财产能做适当的分配。
- 对遭受厄运打击的困苦之人具有怜悯心，适度帮助他们，也为自己的亲人

设想周到。

“因此，脱离贫穷的第七个，也是最后一个守则：

“培养自身的赚钱能力，研究智慧，成为拥有更多技巧的智者，同时表现出自重的行为。如此一来，你将充满自信，实现你缜密筹划的致富愿望。

“以上就是我根据自己长久以来的成功生活经验所整理出来的脱离贫穷七大守则，我敦促所有想致富的人这么做。

“诸位，巴比伦的金子比你们梦想中的还要多。这些黄金多得不可胜数，所有人来分也分不完。

“尽管勇往直前，实践这些理财之道，你将像我一样变得富裕。

“将这些理财之道传授给其他人，让国王的每个光荣百姓都能自由地分享到我们所爱之城的庞大财富。”

没人愿意分享自己的财产

在巴比伦，有位制造战车的工匠，一天，他像个泄了气的皮球，独自呆坐在自家的矮墙上，哀凄地凝视着那空荡荡的家和敞开的作坊，一辆还没有制作完成的战车停放在作坊里。

他的妻子不时在敞开的大门边走来走去。她时而往他这边偷偷一瞥，这令他想起家里的粮袋几乎空了，他应该回去卖力工作，把战车做好，应该回头继续钉钉锤锤、修齐边幅、磨光、上漆、拉紧铺在车轮圈上的皮革，以便出货，这样才能向有钱的主顾收取银子。

但是他那肥胖、粗壮的身躯依然麻木地倚靠在矮墙边上。他那不大好使的脑子缠绕着一个问题，但百般苦思，仍不得其解。幼发拉底河流域典型的炙热艳阳，毫不留情地晒在他身上。额上的汗珠从他双眉间流下，不知不觉地直落到他那毛茸茸的胸膛。

在他的家门外，耸立着一片高大的环绕皇宫的围墙。再过去一点，就是那五彩缤纷、高耸入云的巴比伦天地之神贝尔神殿了。在这些富丽堂皇的建筑的阴影之下，除了他那个简朴的家之外，也还有许多家徒四壁、简陋不堪的房舍。巴比伦就是这样，金碧辉煌的建筑和肮脏鄙陋的巷弄混杂在一起——城墙内缺乏都市计划，也没有秩序，让人羡慕的巨富和那些一贫如洗的穷人一同挤在一处——这

跟巴比伦人学发财之道

gen ba bi lun ren xue fa cai zhi dao

就是巴比伦的写照。

在战车工匠身后，富人们喧嚣的战车正招摇而过，路旁挤满了穿着凉鞋的摊贩和光着脚丫的乞丐。突然，一长队奴隶从此而过，连富人都不得不钻进贫民窟内，以便给他们让路，这些服侍国王的奴隶肩上挑着一大羊皮袋的水，准备送往皇宫的空中花园。

工匠太全神贯注地思考自己的问题了，他并未听到或注意到眼下这些纷乱烦扰的境况。忽然传来一阵熟悉的七弦琴乐声，这才使他从自己的冥想中回过神来。他回眸看着他这位最要好的朋友，感性十足、满脸笑意的乐匠。

乐匠以无比恭敬的语气打开了话匣子：“愿诸神赐你大得自在，我的好朋友。他们显然很慷慨，让你暂时不必做工。我为你的幸运感到欢欣，甚至也分享到你的休闲之乐。我祈祷你的钱囊必定饱满，你的作坊也将忙碌不停，能不能借我两舍克勒（古巴比伦货币单位）的小钱，直到那贵族今晚的宴会结束。在这点小钱回到你身边之前，你不会有什么损失的。”

工匠意气消沉地回答：“即使我有两舍克勒的钱，我也不会借给任何人，甚至连你，我最要好的朋友也不借：因为这些会是我全部的财产。没有人会把他全部的财产借给别人，即使是最好的朋友也别想。”

乐匠真的很惊讶，大声叫道：“什么！你身上一个舍克勒也没有，居然还能坐在墙垣上像尊雕像一样！为什么不赶紧完成这辆战车呢？你还能靠其他什么工作满足你那高尚的欲望呢？这并不像你，我的朋友。你无穷的精力都跑哪儿去了？有什么事情困扰你吗？老天给了你麻烦，是吗？”

工匠点了点头，说道：“或许真的是神给了我折磨。我做了个愚蠢的梦。梦见自己变成了一个富翁，腰缠万贯。有许许多多的钱让我可以随意抛给乞丐；还

有数不尽的银两可以让我买来绫罗绸缎给我妻子，买我想要的任何东西；更有一堆金子令我对未来万事无忧，且不惜抛掷那些银子。想到这些我心里便觉得满足！到时候你将不认得你这个辛勤工作的老朋友。我太太也将不认识我，她笑逐颜开，脸上的皱纹尽除。她又回复到新婚时那种带着微笑的娇美模样。”

乐匠插言道：“这的确是个令人开心的梦，但是这美梦带来的愉悦感，怎么会让你变成好像墙角下一尊快快不乐的雕像呢？”

“我为什么会快快不乐？的确！因为每当我清醒，想起自己其实是囊中羞涩之时，一种反叛的感觉不禁袭上心头。且让我们一同谈谈这个问题。诚如士兵常说的，我们俩都是在同一条船上的人。年轻时我们曾一同向祭司学智慧，长大后也一直是亲密的朋友。我们安于各自的生活，满足于长时间的工作和自由自在地花钱。这些年来我们赚过不少钱，但是若想体验财富带给人的喜乐，我们就只好做做梦。罢了！难道我们真是只蠢羊？我们居住在世上最富裕的城市中，商人们都知道，世上没有任何城市的财富敌得过巴比伦城了。他们说我们的城里遍地是财富，而我们却穷得一文不名。你，我的至交好友，辛苦了大半辈子，钱包却是空的，还得跟我说：‘能否借我两舍克勒小钱，直到那些贵族今晚的宴会结束？’我怎么回答呢？我难道回答说‘我的钱包在此，里面满是钱币，我很乐意与你分享？’不，我承认我的钱包跟你一样空空如也。可是我们的问题到底出在哪里？为什么我们不能赚更多的金银，而不仅仅是够个温饱而已？”

工匠继续说道：“再想想我们的孩子，他们难道不会跟随父亲的脚步吗？他们及他们的家人、他们的儿子及孙子的家人，难道也得像我们一样，住在满地金银的城市，却甘心喝那发酸的山羊奶与稀饭吗？”

任何人的钱都是通过劳动报酬获得的，即便是再慷慨的人也不会把自己的财



跟巴比伦人学发财之道

gen ba bi lun ren xue fa cai zhi dao

产和他人共享。换句话说，世界是公平的，如果不劳动，就不会有收入，那些平日里妄想走捷径，甚至是偷取别人利益的人，都是彻头彻尾的蠢蛋、寄生虫，当然，没有人喜欢这样的人。

了解赚钱才能赚大钱

富翁阿卡德的轶事已经流传了数千年，有关他的每一个故事都是那么神秘而又充满哲理。无论你在财富的道路上遇到多么困难的问题，只要提到“阿卡德”，他们都会迎刃而解！

包扎货品的工头：“卡拉巴伯，你已经告诉我许多故事。我们盼望在结束与你的雇工合约之后，能倚靠你的智慧过日子。”

卡拉巴伯说：“我已经告诉你们关于我在陌生遥远国度的冒险经历，但是，今晚我要告诉你们有关最聪明的富翁阿卡德的故事。”

工头说：“我们听过许多有关他的事情，因为他是全巴比伦有史以来最有钱的人。”卡拉巴伯说，他确实是最有钱的人，那是因为他深谙掌握黄金的方法，从来没有人比他更懂此道。今晚我要告诉你们的故事，是阿卡德的儿子诺马希尔告诉我的，那是许多年前当我还只是个少年的时候，在尼尼微听来的。

“当时，我主人和我，在诺马希尔宫殿般的豪宅内滞留到深夜。我帮我的主人带了许多地毯，让诺马希尔试试每一款的颜色，务必要让他满意。最后他非常满意，并建议我们与他坐下来，喝杯罕有香醇的琼浆玉液，暖一暖胃，这样的款待是不常有的。

“依巴比伦的习俗，你们都知道，富家子弟总是得与父母同住，以便继承财产。



阿卡德不赞成这样的习俗，因此，当诺马希尔成年时，阿卡德便召唤诺马希尔到跟前，训诫他说：

‘我儿啊，我渴望你能继承我的遗产。但是你首先必须证明你有智慧和能力可以管理这些遗产。因此我希望你到外面的世界去闯闯看，显示你赚取黄金和赢得众人尊敬的能力。

‘为了让你有好的开始，我给你两件东西，我当年白手起家时可没有它们。

‘第一，我给你的是一袋黄金。假如你能妥善运用这些黄金，这将是未来成功的基础。

‘第二，我要给你这块泥板，上面刻着我赚取财富的经验。假如你以行动领会这些经验，这些经验将为你带来相当的资产和安全感。

‘从今天算起 10 年之后，你必须回你父亲的家，清点你在外头所赚到的资产。假如你证明你配得，我将立你为继承人。否则，我将把遗产交给祭司们，好让他们恳求诸神安慰我的灵魂。’

“于是，诺马希尔带着这一袋黄金，以及用丝绸小心翼翼包裹好的泥板，骑着马出门闯天下。

“10 年之后，诺马希尔按照与父亲的约定回家，他父亲摆设丰盛的宴席迎接他，并且邀请了许多亲友。宴席结束后，阿卡德夫妇登上大厅旁如同国王宝座的座位，诺马希尔站在他们前面，按着他答应父亲的允诺，清点他在外头赚来的资产。

“这时天色已暗。房间里满是从昏暗油灯的灯芯飘出的烟雾。穿着白色外袍的奴隶，用棕榈叶扇开这些烟雾。整个场面充满尊贵的气息。诺马希尔的妻子和两个年幼的儿子，还有阿卡德家的亲友，都坐在诺马希尔的席子后面，渴望听他讲述这些年在外的经历。

诺马希尔开始恭敬地娓娓道来：

‘父亲，我在您的智慧面前鞠躬。10年前当我成年时，您要我去闯天下，而不是留在家直接继承遗产。

‘您慷慨地给我一袋黄金和您的智慧。说到那一袋黄金，唉！我必须承认我处理得极糟。事实上，这些黄金全部从我毫无经验的手中溜光了，仿佛一只野兔从初次逮住它的青年手中逃逸。’

“阿卡德宽容地笑一笑说：‘继续说，我儿，你的故事我都有兴趣听。’

“诺马希尔说：‘我一出门便决定去尼尼微，因为这是个新兴的城市，我相信或许可以在那里碰一碰运气。我加入一个沙漠旅行商队，在队中交了些朋友。其中有两位能说善道的朋友拥有一匹非常漂亮的白驹，奔跑的速度像风一样快。

‘这两位朋友在旅程中告诉我，尼尼微有个富翁拥有一匹神驹，没有任何一匹马能跑赢它。这匹神驹的主人相信，这世上再也没有任何马跑得比它快。因此他打赌，全巴比伦任何马若能击败他的神驹，他愿意付任何价钱的赌注。这两位朋友信心十足地说，与他们的马比起来，尼尼微那匹只不过是只蠢材，轻易即可打败。

‘他们大方地邀请我跟着下赌注。我对这个计划有些神往。

‘结果我们的马惨败，我损失了许多黄金。’

“阿卡德笑了笑。诺马希尔继续说：‘后来我发现这两个人是骗子，经常混在旅行商队中寻找下手的对象。而在尼尼微的那个人则是他们的同伙，三人分骗来的赌注。这个狡猾的奸计教了我闯天下的第一课。

‘我立刻又学了另一个更凄惨的功课。旅行商队中有另一位年轻人和我成为要好的朋友。他和我一样都是富家子弟，想到尼尼微找个合适的安顿之处。在我



跟巴比伦人学发财之道

gen ba bi lun ren xue fa cai zhi dao

●

们抵达前不久，他告诉我有个商人过世了，他这间商品繁多和主顾也多的店面只需要一点钱就可以顶让过来。他建议我们合伙买下这间店，但是他必须先回巴比伦去拿金子，所以他要我先用我的黄金去付，我答应让他稍后再用他的黄金共同经营我们的事业。

‘这位朋友一回巴比伦就久久不见踪影，后来又证明，他是个蹩脚的金主，又是个浪掷金钱的蠢蛋。最后我下了逐客令，但是这时我们合开的店已恶化到只剩下卖不出去的货品，且没有金子可以添购新货。于是我只好以极低的价格将店面卖给一位以色列人。

‘父亲啊，我接下来的日子还是很凄惨。我到处找工作，却找不着，因为我没有受过任何职业训练。于是我卖掉我的几匹马，接着卖掉奴隶、额外的锦衣玉袍，以便换取食物和可安歇的地方，但是每天的生活开销越来越拮据。但是在那些苦日子中，我惦念着父亲对我的信心。您要我做个人中豪杰，我决心要实现这个目标。’

“听到这儿，诺马希尔的母亲蒙着脸轻轻低泣。”

赚钱的五大原则

诺马希尔继续说：“在这种情况下，我突然想到了您送给我的那块泥板。我把它找了出来，真正仔细地念着您刻在上面的那些充满智慧的文字。此刻我才意识到，假如我事先就读过这些定律的话，那么我就可以避免发生那些被骗、损失黄金的事情。当时，我一丝不苟地研究着每一条定律，并且暗暗下决心要再一次赢得幸运女神的垂青，并且将这些充满智慧的训诫都铭记于心，我不要再像其他年轻人那样，蓦然地逞一时之勇。我想在座的各位也十分想知道，这块泥板上究竟刻了什么文字吧！所以在这里，我想朗读出我父亲在十年前刻于这块泥板上的，带给我智慧的至理箴言：

黄金运用的五大定律：

一、凡是那些将自己收入的十分之一或者更多都储存起来，然后将这笔钱用在自己和家人身上来谋求未来更好的生活的人，黄金很愿意流到他的身边，而且黄金的数目会以成倍增长方式迅速地增加。

二、凡是那些将黄金当做是获取利润的工具，而又懂得如何利用这种工具的黄金占有者，都会成为驾驭黄金的人，这样的人能够榨取每一块黄金所带来的每一分利润，而且这样的人利用黄金获取利润的速度远远超过那些生长在田地里的粮食所带来的利润。



三、凡是那些对黄金十分谨慎，并且愿意听从聪明的人的指导，将黄金运用得恰到好处的人，他会牢牢地占有越来越多的黄金。

四、凡是那些将黄金投入在自己并不熟悉的行业中，或者是在有经验的投资者眼里不具有投资潜力的领域中的人，将永远与黄金擦肩而过。

五、凡是把黄金运用在那些不可能获得利润的事业上，诸如轻易听信那些能说会道的骗子所说的诱人建议，或者由于自己缺乏经验，不懂得投资的概念而轻易投入黄金的人，黄金会像细沙一样从你的手中流失。

这就是我父亲的经验之谈，也是他总结出来的黄金运用的五大定律。那么接下来我将用下面这个故事证明这些定律的价值其实远远超过了黄金的价值。”说完这话，诺马希尔再次面向他的父亲说道：

“刚才我说到我是缺乏生活经验的，所以刚开始，我的生活糟透了。但是，灾难总会有结束的时候。最终，我找到了一份管理一群建造城墙外廓的奴隶的工作。根据黄金运用定律中的第一条，每个月我都要从我的收入中取出一块铜板，把它存下来，并且决不放过每一个存钱的机会，坚持不懈地存钱，直到将一堆铜板换成一块银钱。由于每个月的生活费是一笔不小的开支，所以我存钱的速度有些慢。

“当我挣到钱以后，我开始过着节俭的生活。因为我决心要在 10 年内赚回当初父亲给予我的那一袋黄金，并且还要在这段时间内赚到更多的钱来证明我的能力。

“有一天，我所负责管理的奴隶的工头来找我，他对我说：‘看得出你是一个生活简朴的年轻人，你似乎从来不乱花钱。那么你是否已经存了许多你自己赚来的黄金呢？’我回答道：‘是的，我最大的事业就是攒钱，来补偿我父亲当初给

我的那一袋黄金，因为这些钱被我白白地浪费掉了。’

“他说：‘你真是个有骨气的人啊！我对你表示佩服。但是我想你忽略了一个问题，你知道吗，你积攒下来的黄金能为你赚到更多的钱。’

“我说：‘哎！是的，我曾经因为两次盲目的投资，得到了非常惨痛的教训，甚至将我父亲给我的黄金全部赔进去了，所以我怕了，我怕重蹈覆辙。’

“他说：‘如果你相信我，我们一起投资，利用黄金挣钱。明年我们的工程就会结束，到时候为了抵御敌人的入侵，这座城墙的城门需要做成铜门。但是即使将全尼尼微所有的金属都堆起来，也不够做这些铜门的。当然，我们的国王到现在还没有想到一个解决这个问题的方法。’

“他说已经设计好了一个计划。他想联合一群人，将这些人所存的黄金都凑在一起，然后派一支沙漠商队去远方那些产铜和锌的矿场，驮一些金属回来。当撒旦国王下令建造这4个城门的时候，我们正好垄断了所有金属的供应，这样一来，国王不得不出高价收购我们的金属。当然，即使国王不买我们的金属，我们也不用担心这些金属卖不出去。

“当他和我说完这个计划之后，我并没有当场答应他，而是将他所说的与您的第三条黄金定律放在一起考虑。您的这条定律上说，若要投资则要听从那些有智慧的人的指导。于是，我就听了他的话。最终，这次投资是我最成功的一次。我们的计划十分成功，我那一点微不足道的黄金竟然在这场的投资交易中翻了几番。紧接着，我又一次与这伙人在其他事业上做了一些投资。他们所有人都是懂得理财之道的人。在准备投资之前，他们会十分谨慎地讨论整个行动内容，注重每一个环节。而且这些人从不冒险，也不盲目投机；他们几乎没有赔尽老本的情况，也不会将钱压在那些无利可谋的投资上等着被人骗。假如这些人知道我曾被骗去



跟巴比伦人学发财之道

gen ba bi lun ren xue fa cai zhi dao

赌赛马，或者轻易地在毫无经验的事业上投资的话，他们一定会认为我考虑得不细致，而且他们会马上找到这种投资计划的漏洞。

“与这些人交往一段时间之后，我渐渐学会了如何更安全地理财，并且从中增加利润。就这样一年又一年地过去了，我的财富也迅速地增长起来了。最后，我赚回了那些失去的黄金，而且我赚到了更多。在我经历了不幸、历练，到最后走向成功，我的经历充分证明了，父亲赐予我的这个黄金运用的五大定律是正确的，而且它经得起任何考验。

“如果你不理解这五大定律中的真谛，那么你积累黄金的速度一定很慢，而你花得却很快；相反，如果你能够遵循这五大定律，那么你将得到滚滚而至的黄金，用它们来为你服务。”

说完，诺马希尔便招呼着等候在大厅外面的仆人，将3只沉重的皮箱抬进来。诺马希尔让其中一个仆人把一个特殊的皮箱放在父亲的跟前，然后说：“在我离开家之前，您将一袋巴比伦的黄金赐予了我。看吧！现在我要还给您一袋同样重量的尼尼微黄金。我想在座各位都会认为这是等量的交换。看！这是您在十年前送给我的刻着智慧话语的泥板，就是它帮助我赚到了两袋黄金。”

诺马希尔一边说着，一边从奴隶的手中提过那两袋黄金，放在了父亲的跟前：“亲爱的父亲，现在这两袋黄金就是我最好的证明，您的智慧远远超过您的黄金，我也同样重视这份无价的智慧。我们能够计算出黄金的价值，可是谁又知道智慧值多少钱呢？即使是拥有黄金的人，一旦缺少智慧，他的黄金也会渐渐离他而去。但是，对于一个拥有理财智慧的人来说，即使刚开始时他没有黄金，但是最终他也会成功地获得大量的黄金。现在摆在您眼前的这3袋黄金就是证明。

“亲爱的父亲，今天我能够自豪地回到这个家，站在您的面前，并且激动地

赞颂您的智慧，都是因为它——您的智慧，使我成为一个富有并且受人尊敬的人，这已经是我最大的满足了。”

阿卡德摸着儿子的头，关爱地说：“你真正掌握了我交给你的智慧。你让我感到骄傲，由你这样的儿子继承我的财产，就是我的幸运。”



理财心理迷宫（三）

假设你是一位彩民，平常总是投注 50 元钱，在前一天的投注中你幸运地中了 1000 元的三等奖，今天你会不会加大投注呢？

假设你正要去投注站，偶然在家的一个角落发现了早已遗忘的 1000 元存折，这时，你会不会加大投注呢？

理财心理分析：

大部分人在第一种情况下会加大投注额，而第二种情况却仍然投注 50 元。这是因为第一种情况 1000 元的三等奖属于意外所获，在感到惊喜的同时，1000 元强化了你的投注行为。你觉得投 50 元钱就可以得到 1000 元，那么投得多一些肯定得到的也会更多。而第二种情况却不一样，1000 元的存折虽然已被你遗忘很久，可毕竟是辛苦工作所得，这与投注行为本身没有关系，你对彩票获益的期望值丝毫也没改变。

除了收入来源外，金钱存放的地点也是人们为收入划分不同的账目、赋予不同价值的重要依据。假设你划出了账目，每月的生活费严格控制在 2000 元钱之内，你是把 2000 元的现金放在家里，用多少拿多少，还是把 2000 元存在银行卡上，随时支取？要知道，虽然同样是 2000 元钱的生活费用支出，由于金钱存放的地点不同，你为它们赋予的价值就不同，理财消费的结果也大不一样。选择前

者，你可能还会有节余，因为 2000 元的现金放在家里，每抽出一张就减少了 100 元，你眼睁睁地看着钱慢慢减少，心理压力也逐渐增大。你知道，2000 元钱如果超支了，就不得不动用另外一个账目的钱，而那个账目是不能动的，是为孩子买钢琴的费用，你就会越来越节制地花用 2000 元生活费；而选择后者就不一样了，2000 元存在卡上，一笔一笔地消费，你体会更多的是消费带来的满足及便捷的服务。可能开始你会节制一点，后来就麻木了，因为你根本记不清钱是怎么花出去的。2000 元钱超支了没关系，反正卡里有的是钱，反正再往卡里存钱就是了，无形中卡里的钱就贬值了，你的理财计划就形同虚设。

金钱的花用方式也很重要。你是否也像我一样，到了年底盘点一下，发现自己虽然赚了不少钱，却总是所剩无几。假如你们家一年的总收入是 60000 元，你存了 15000 元钱，15000 元购买了几个大件，还有 30000 元基本算不清楚，全部被消费了，占总收入的 50%。那么，你金钱的花用方式就有问题。平常你是不是今天 200 元，明天 300 元，看见什么就买什么，毫无节制？这些钱的花用除了给你带来某种程度的满足之外，并没有引起你对自己的长期账户正在逐渐缩水的高度重视。你肯定是重视大钱，忽视小钱，却不知小钱积少成多，就变成了一笔不小的数目。过度在意当下的享受与满足，却忽视了长期规划，到急需用钱时就会措手不及。

一点建议：

你要尽量减少自己的流动性支出，为自己的家庭规划一笔合情合理的日常生活费用。假如你们家每月 1500 元的生活费就可以过得很好，你最好把这笔钱放在家里，随用随取。你可以试验一下，超支的可能性不大。另外，你还要列出一笔钱，准备为家里人添置一些衣物，专款专用，这笔钱最好不要与 1500 元的



跟巴比伦人学发财之道

gen ba bi lun ren xue fa cai zhi dao

生活费用混淆。

要尽量减少信用卡消费，在可以较好地享受生活的前提下，重视自己的长期规划。子女教育、购房买车、健康保障，这些目标的实现对于一个家庭来讲至关重要，是家庭稳定和谐的基础，决不能与买了一件衣服、吃了一顿大餐相提并论。今天，你克服一点小欲望，换来的却是长期的财务自由，孰轻孰重，你一定能权衡利弊。

理财心理迷宫（四）

假设有人给你 1000 元，然后你有两个选择：选择 A 方案保证可以再得 500 元，B 方案是扔铜板，扔出正面就可以再拿到 1000 元，扔出反面就一分钱也拿不到，你会怎么做？

假设有人给你 2000 元，同样你有两个选择：选择 A 方案你会注定损失 500 元，B 方案是扔铜板，扔出正面就失去 1000 元，扔出反面则毫无损失，你会怎么做？

理财心理分析：

大多数人的选择是：第一种情况下选择 A，保证可以得到 500 元，第二种情况下却选择了 B，损失 1000 元或毫无损失，两者机会均等。可仔细分析一下，两种情况的结果有什么联系？其实两种情况，不论是选择 A 或 B，结果都是一样的。选择 A 第一种情况可以稳赚 500 元，第二种情况虽然注定损失 500 元，可最后手上都有 1500 元；选择 B 也一样，最后都会有 1000 元或 2000 元，两者机会均等。

为什么结果相同，选择却不同呢？其实，这是典型的“惧怕损失”的理财心理。首先，信息刺激所引起的反应之强弱，是随着原始刺激的绝对强度而增减的。也就是说，个体的原始状态是信息刺激的参照物。同样的刺激，原始状态越强，个体的反应就越低。相反，原始状态越弱，个体的反应就越强。一个人如果他一无所有，这是他的原始状态，是一种极低的状态，你给了他 500 元，他的反应必然



跟巴比伦人学发财之道

gen ba bi lun ren xue fa cai zhi dao

是非常强烈的；而一个人他已经有了 500 元，他的原始状态较高，你再给他 500 元，他的反应就不太强烈，甚至不会接受。这就可以解释，稳赚 500 元的刺激要比 50% 的几率一分钱也不赚强烈得多，第一情况你就选择了 A；而注定损失 500 元，已经是事实了，就算再多损失 500 元也无所谓了，还不如冒险一搏，去争取毫无损失的机会，第二种情况你就选择了 B。

其次，个体会根据得失本身的价值，来为这些得失赋予价值。人们真正重视的是实际得失，以及由此带来的感受，而不是这些得失对整体财富的影响。在做出选择前 5 秒钟，你感觉 1000 元或 2000 元仿佛已经实际拥有了，就像是你的成本。再给你 500 元，你可以买一件新衣服，也可以请朋友吃一顿，由此想象就带来了愉悦的感受，你就为 500 元钱赋予了特殊的意义，从而放弃了再得 1000 元或一分钱也得不到的不确定性；第二种情况，2000 元是成本，注定损失 500 元就赔本了，而选择 B 至少有 50% 的机会一分钱也不会赔，你就抱着侥幸心理选择了 B。就像赌徒那样，越是输钱就越是继续下注，以为侥幸可以翻盘。你关注的仅仅是 500 元损失给你带来的痛苦，而不会去关注你选择 B 还有 50% 的可能会损失 1000 元钱。人们总是渴望着事情会朝着自己希望的方向发展，其实这只是一厢情愿。

再次，损失让人难过，远比同等收获给人的愉快强烈得多。这两种情绪的强度大约相差一倍。也就是说，失去 100 元（或 1000 元）的痛苦，大约比得到相同金钱的欢愉强烈一倍。测试中，虽然在两种情况下，你都能稳拿 1500 元，但损失 500 元的念头会让人非常难受，因此你宁可冒险以避免这种情绪，即使你最终可能落得只剩下 1000 元。同样，让稳赚 500 元的机会溜走，会让人难受，因此你宁可舍弃赚得 1000 元的机会，只是牢牢地抓住了 500 元。

一点建议：

1. 分散投资：把资金分散在股票（或股票型共同基金）、债券及房地产等金融工具上。就算有一项投资表现不佳，别的投资也可能赚钱。在某处投资遭受损失的时候，如果另一种投资还在赚钱，你大约不会因为心理恐慌，而盲目地采取行动。

2. 要保证未来一定有钱可用，上上之策就是要确保以后有钱可赚。就是说，不要老是猜想哪些资产会增值，只要拥有一种能够以高出成本的价格，出售产品或服务的赚钱生意即可。

测试：你的理财能力有多高

- 1 你现在手头上有多少钱？
A 精确地知道 B 知道个大概 C 完全没有概念
- 2 你知道多少投资项目？
A 5个以上 B 2~5个 C 只知道放在银行生利息
- 3 你的钱主要用在哪儿？
A 全存在银行 B 全花光 C 做了好几项投资
- 4 你清楚每个月花掉的钱吗？
A 心中没数 B 不透支就不管 C 有计划
- 5 买大件商品时你会怎么做？
A 货比三家，全面收集资料 B 选品牌 C 能用就行
- 6 逛商场时你会有怎样的表现？
A 狂买很多东西，回家才后悔发现很多都是没用的
B 大致买些需要的东西，随性而行
C 有计划地购买，巧妙地利用打折
- 7 别人给你好看的旧衣服时，你会怎样？
A 欣然接受
B 勉强收下，但不穿
C 怕面子上不好看而坚决不收
- 8 对于请客吃饭你的看法是？
A 量力而行，不给自己添负担

B 在可操纵的范围内，尽量挑好的

C 为了面子不管口袋，借钱也得请

9 买房时你会如何筹钱？

A 按揭买房，量入而出

B 攒钱一次付清

C 看中就买，不够就找人借

计分标准：

1 A2 分 B1 分 C0 分

2 A2 分 B1 分 C0 分

3 A0 分 B1 分 C2 分

4 A0 分 B1 分 C2 分

5 A2 分 B1 分 C0 分

6 A0 分 B1 分 C2 分

7 A2 分 B1 分 C0 分

8 A2 分 B1 分 C0 分

9 A2 分 B1 分 C0 分

测试评析：

0~4 分

建议你不要着急掌管钱袋子，还是先仔细读几本理财类书籍和杂志，因为对

于理财，你还需要学习很多东西。

5~9 分

恭喜你已经意识到钱是需要费心打理的，但你也需要多关注你的钱袋子，多看看周围的人是如何管理自己的资源的，你的理财能力有待进一步提高。

10~13 分

你已经具有一定的理财能力，但有些地方你却不太在意，如果你对花出去的每一块钱都多一份关注的话，你会发现原来你身边还有不少资源有待开发呢！

14~18 分

你的理财能力非常强，你懂得如何充分利用身边的资源，使其发挥最大的作用。

金钱的第三定律 | 第三章

金钱会留在懂得保护它的人身边

重视时间报酬的意义，耐心谨慎地维护它的财富，让它持续增值，而不贪图暴利。





巴比伦的辉煌

无论一个人、一座城市或一个王国，如果能够拥有财富和荣耀，那就一定有存在其中的根源和道理，任何人都应该思考、理解并学习这些道理，并把它们运用到自己的实践之中。巴比伦的富庶和昌盛可能来自许多方面，但至少包括：尽可能地利用所有资源，人定胜天的智慧、进取心和创造力，不断积累和创造财富并为它们修筑不被敌族掠夺的城墙。

说一下巴比伦的历史缩影。

巴比伦最初不过是幼发拉底河边一个不知名的小城市。公元前 2200 年左右，来自叙利亚草原的另一支闪族——阿摩利人攻占了这座小城。骁勇善战、争强尚武的阿摩利人以此为中心，南征北讨，四处征战，最终建立了一个强大的巴比伦王国，阿摩利人也因此被称为巴比伦人。人们喜欢用“巴比伦”3 个字来概括古代两河流域文明，这足以表明巴比伦文明所创造的辉煌业绩和对世人所具有的特殊魅力。

根据泥板文献记载，古巴比伦最杰出的国王就是第六位国王汉谟拉比，他真正缔造了巴比伦帝国。他登上王位后，即着手进行统一两河流域的战争。汉谟拉比采取了比较灵活的外交政策，首先与拉尔萨结盟，灭掉了伊辛；接着又与马里联合，征服了拉尔萨；征服拉尔萨后，他又掉转枪口，挥兵直逼马里城下，迫使

马里俯首称臣。除北部的亚述外，基本上统一了两河流域，最后定都巴比伦。

汉谟拉比在巴比伦帝国建立了君权神授的中央集权制度，全国大小官员都由他亲自任命。他还建立了一支庞大的常备军，而且独揽军事大权。汉谟拉比的专制统治还表现在对经济方面的控制。国家对地方征收各种赋税，并统一管理全国的水利系统。他在位时，重视水利工程的兴修，在基什和波斯湾之间开凿了一条运河。这条运河的开凿，不但使大片荒地变成良田，而且使南部许多城市永绝水患之灾。总之，在汉谟拉比时代，豪华雄伟的宫殿，巍峨壮丽的神庙，横跨幼发拉底河的大桥，跨海运输的商船……这一切都无不显示出巴比伦的辉煌与兴盛。因此，巴比伦城不仅是强大王国的首都，而且成为当时世界上最富庶和繁华的大都会。

有道是星移斗转，沧桑无情。巴比伦这座盛极一时的城市在汉谟拉比之后历经了数百年的变迁和战乱，其繁荣和威望由盛而衰，最终被波斯人攻陷，逐渐沦为杳无人烟的废墟之地。

直到数千年之后，考古学家小心翼翼地拨开掩盖其上的厚厚尘土，才逐渐露出这个历史名城早已残破的街道、倾颓败缺的神殿和皇宫。站在这片废墟上，今天的人们只能凭借考古研究和无穷的想象力去勾勒当时的繁荣，昔日那些富丽堂皇和冠盖云集的景象，以及肥沃的农田、宏大的都市和一系列满载货品的商队已经不复可寻了。

尽管巴比伦昨日的光辉已然陨落，但是它的历史和它的智慧却有幸能够存留于世。我们不得不因此而感谢他们完整的原始记录，这些被记录下来的智慧，使今天的人们受益良多。在那样遥远的古代，尚未发明纸张或者印刷术，他们将文字刻在潮湿的泥板上，刻完之后，再将泥板拿去烤干硬化。这些泥板的体积大



约是6英寸宽，8英寸长，1英寸厚。

巴比伦人便是用这些所谓的泥板来作记录，就像我们今天用书写等形式作记录一样。这些泥板上常刻有当时的一些传奇故事、诗词、国王的命令、当地法律、土地财产权状、契约书等，甚至还刻有书信，由信差送到远方。从这些泥板中，我们甚至还可以窥见当时巴比伦人十分隐秘的私事。例如，有一块显然是一位乡村商店主人所拥有的泥板，上面刻着日期和某个顾客的姓名，以及这位顾客牵了一头母牛来兑换7袋小麦，其中3袋已经交货，另外4袋随时等他回头来领取等等。

翻开整个古代文明史，几乎所有的专家学者都能确认，这一时期世界上决然没有任何一个城市可以勉强与巴比伦比肩。一提到巴比伦城，就令人联想到恢弘、繁荣和无尽的财富，英文中的巴比伦一词就有富庶和奢华淫靡的大城市之意。

据说当时巴比伦城的黄金和珠宝多得令人难以置信。对于这样一座如此富裕的城市，现代人都很可能自然地联想到，巴比伦必定位于热带物产丰富之地，四周满是富饶的森林和矿产等天然资源。其实不然！原始的巴比伦位于幼发拉底河畔干涸的山谷间，没有森林，也没有矿产，甚至连建筑用的石头都没有，而且降雨量也不充足，难于种植任何作物。

然而，巴比伦人却巧妙地利用了他们仅有的两种天然资源：土壤和河水。无数的工匠和苦力经历了长年累月的劳作，他们利用水坝和巨大的运河使河水分流，并精心设计了一整套的排水系统，这不仅造就了历史上许多数一数二的伟大工程，也使得巴比伦这块干涸的山谷平原经过充足水源的灌溉和滋养，变成了农业生产和畜牧的天堂，从而带来了生生不息的人气和令人赞叹的富饶与强盛。

巴比伦所创造的奇迹，完全是人定胜天的一个最好例证，它用尽所有可以利用的资源，实现了人类意欲达成的伟大目标。而支持这个城市的所有资源，都是

通过人们的智慧和双手创造出来的，包括它那些令人羡慕的所有财富！

巴比伦的城市建造可以说并不逊色于现代城市。当时城里有许多街道和商店，也有摊贩在住宅区内兜售各种货品，而祭司们则在宏伟庄严的神殿供职。城内还包括气势宏伟的皇宫禁地，据说皇宫的围墙比巴比伦城墙还要高。

巴比伦人非常精通各种古老的工艺，包括雕刻、绘画、编织、金饰设计、铸造金属武器和农业用具等，许多聪颖而灵巧的珠宝商也会创作富有艺术气息的豪华饰品。目前陈列在世界一些大博物馆中的许多艺术珍宝，就是从一些巴比伦富翁的坟墓中发现的。

当地球上其他区域的早期人类还在使用石头做的斧子砍树，或用削尖的打火石制成矛箭狩猎及打仗时，巴比伦早就在使用金属制的斧头、矛和箭了。

巴比伦也拥有非常精明的资本家和贸易商，这正是巴比伦之所以繁荣富足的原因所在。繁荣的商业是当时最吸引人的景观之一，现存的各种商业形态似乎都能从巴比伦追溯到源头。就目前所知，他们是人类历史上最早发明以货币进行交易、订立借据或契约，以及设立土地财产权状的民族。



巴比伦宏伟而坚固的城墙

昔日的巴比伦是如此的富有和昌盛，以至于今天的人们禁不住会发出一个自然而然的提问：在那样一个各个民族、城邦、部落纷争不断，烽烟四起，战事连年的时代，巴比伦人是如何守卫和保护自己的财富、繁荣和盛世的呢？他们又是通过什么方法做到这一点的呢？当人们为这个问题寻求答案时，巴比伦最著名的——巴比伦的城墙就会当仁不让地进入人们的眼帘。

相传巴比伦帝国的创始者，苏美尔人的女王瑟蜜拉米丝，就是在巴比伦历史早期建造第一道城墙的人。但是现代的考古学家一直未能挖掘到任何有关巴比伦原始城墙的蛛丝马迹，也没有人知道这些城墙究竟有多高多长。根据早期的记录，这些由泥砖造就的城墙，估计约 50~60 英尺高，城墙外还有一条很深的护城河。

晚期建造的城墙比早期更为著名，它是在公元前 600 年，由当时的纳波帕拉撒王建造的。重建城墙的工程规划极其浩大，纳波帕拉撒王生前并未来得及亲睹这项改建工程完工，后来由他的儿子尼布甲尼撒王继续未完的工程，最终大功告成。尼布甲尼撒开创了新巴比伦王国。

凭借可靠的历史记载，我们可以为改建后的巴比伦城墙勾画出相当清晰的轮廓。它大约有 160 英尺高，相当于现代 15 层办公楼的高度，而其总长度约为

9~11 英里，其宽度厚到墙顶上可以同时供六驾马车并排奔跑，可以让一辆 4 匹马拉的战车转身调头。城墙的两端起于幼发拉底河畔，每隔一段距离就有一座城楼，河对岸是巴比伦的新城区，一座大桥横跨幼发拉底河，使新城区跟主城连在一起。所以，这座城墙不仅是巴比伦人用来抵御敌人的主要屏障，而且也是一道保护巴比伦城不受河水泛滥之害的可靠堤防。此外巴比伦城还有 100 座铜制的坚固城门，因此希腊大诗人荷马（Homer）又把巴比伦城称为“百门之都”。

这样壮观的建筑结构如今却荡然无存，仅可见部分残破的墙垣基座和护城河遗迹。除了风蚀雨浸和战乱的摧毁以外，阿拉伯人挖走城墙的砖块去做别的用途，也是城墙消失的主要原因。

巴比伦城墙下，尽是昔日征战者相继践踏而过的足迹，每一个试图征服巴比伦的民族，几乎都是当时战无不克的强者。许多其他帝国的君王都曾率重兵包围过巴比伦，但是总被巴比伦军队击退，阻挡在坚固的城墙之外。当时侵略巴比伦的敌军不在少数，历史学家曾估计，一次大规模作战也许要动用 10000 名骑兵、25000 辆战车和 1200 团的步兵。要应付这样的战争，通常需要花费两三年的时间预备作战物资、囤积粮食并设计行进的路线。

巴比伦一直到公元前 540 年左右，才最终被敌军攻陷。即使那时，巴比伦的城墙也未受到损伤。有关巴比伦沦亡的故事非常离奇。当时试图征服巴比伦的波斯王塞鲁士大帝，重兵攻打巴比伦城，想拿下这座难以攻陷的城池。巴比伦国王纳波尼杜斯的幕僚大臣劝他，亲自出面迎战塞鲁士，而不必等到塞鲁士围城。结果纳波尼杜斯王战败后落荒而逃，塞鲁士因此毫不费力就进入了敞开的巴比伦城门，并搜尽了城里所有财宝。

由此我们不难知道，巴比伦坚不可摧的城墙本身铸就了它最有力的一道防护，



跟巴比伦人学发财之道

gen ba bi lun ren xue fa cai zhi dao

即便到了最终的危急关头，如果纳波尼杜斯王能够坚守住这道城墙，那么历史也许就会被重新书写。

一场浴血的城墙守卫战

老班札尔过去曾经是一名勇猛威武的战士，现在他正一身戎装，神情严峻地站在通往巴比伦城墙顶的路上守卫着，因为一场不可避免的守卫战即将一触即发。老班札尔站岗的上方，还有其他骁勇的战士，他们手持各种兵器守卫在城墙的周围。巴比伦这个拥有成千上万居民的富庶城市，全部的安危就看他们能否打赢这一仗了。

城墙外大军压境，敌人千军万马呼啸而来，叫嚣声此起彼伏，敌军的先头部队已兵临城下，开始用重器不断撞击城门，响声震耳欲聋。

巴比伦城门后的街道上，一群士兵已严阵以待。他们全都准备就绪，准备万一城门被敌军攻破，就奋起抵御。由于巴比伦的主力军正随国王远征东方的埃兰人未归，所以留下来守卫巴比伦的兵力并不是很多。哪知亚述的军队忽然从北部倾巢而至。没有人料想得到，在主力军远征期间，巴比伦城竟会遭受到如此强大攻击，此刻巴比伦城墙必须经得住严峻考验，否则巴比伦帝国将面临生死存亡。

班札尔的四周，围着一群脸色铁青、惊恐不安的民众，他们急迫而焦虑地打着最新的情势。望着一个个被抬进来的阵亡者和暂时安置在走廊边的伤兵，听着城墙外两军激烈的厮杀叫喊声，几乎每个人心里都泛起了一种不祥的预感。

攻守城墙的战斗此刻已进入了白热化的状态。敌军在围城3天之后，突然倾



跟巴比伦人学发财之道

gen ba bi lun ren xue fa cai zhi dao

尽全力猛攻班札尔身后的这段城墙和城门，试图由此打开一个突破口。

城墙顶上的士兵奋勇抵御着正在爬上城墙平台的敌军，他们一边用箭射杀敌军，一边倒出滚烫的油阻挡攀登绳梯的进攻者，或用枪矛刺杀任何登上城顶的敌人。而成千上万的敌军也穷凶极恶，以一浪高过一浪的阵势向城墙发起猛攻。

老班札尔知道最新的战况消息，因为他最接近交战区，能够在第一时间了解到战事的变化情况。

一位老商人好不容易挤到班札尔身旁，颤抖着双手央求道：“告诉我！告诉我吧！他们肯定攻不进城里来！我的儿子们都跟随好国王去了，没有人能保护我的老妻。敌军会抢走我的一切货物，他们还会吞掉城里所有的粮食。我们都老了，老得无法自保，甚至老得做不了战俘了。我们会饿死的。告诉我，敌军能攻进城来吗？”

班札尔回答：“请你冷静一下，我的好商人。巴比伦的城墙非常坚固！请回到你们的集市中去吧，告诉你妻子，城墙将保护你们所有人的生命和财产安全，就像保护国王富饶的产业一般。请别再靠近城墙，以免敌军射进来的箭落在你们身上。”

老商人感到安慰地退下。接着一位抱着婴孩的妇女冲上前来问道：“士官啊，城墙上有什么最新的消息没有？请一定告诉我实话，好让我传报消息给我那可怜的丈夫。他因为受伤而发着高烧，但是坚持要拿武器和枪矛保护我和孩子。他说，要是敌军破墙而入，必定会展开报复性的恐怖烧杀和掠夺。”

“好心肠的女子和好母亲，我再次向你保证，巴比伦的城墙将保护你和你的孩子，因为它们又高又坚固。你难道没有听到，我们骁勇的士兵一边高声呼叫，一边把一锅又一锅滚烫的油倒在爬绳梯的敌兵身上吗？”

“是啊！我的确听到我军的呼叫声，但是我同时也听到了敌军猛撞城门的声
音啊！”

“回到你丈夫和孩子的身边吧！告诉他们，城门和城墙都非常坚固，经得起
任何撞击。那些沿着绳梯攀登城墙的敌兵，就等着让枪矛刺穿他们的心脏吧！你
小心地好好离开吧，赶快躲到远处的建筑物下面去！”

这时，班札尔忙着将人群疏散到两旁，好让重新武装的增援部队通过。正当
增援部队的盾牌和战车铿锵锵锵地通过时，一名小女孩拽了一下班札尔的腰带。

她央求道：“士兵，请告诉我，我们真的安全吗？我听到了可怕的厮杀声，
还看到许多人正在流血，我害怕极了。告诉我吧，我们的家、我的妈妈、弟弟和
小婴儿会变成怎样呢？”

这位威武英勇的沙场老兵眨了一下眼睛，俯身看着小女孩。他向小女孩郑重
保证：“小朋友，不用害怕！巴比伦的城墙会保护你和妈妈、弟弟，还有小婴儿。
瑟蜜拉米丝女王 100 多年前建造它时，就是为了保护像你们这样的平民百姓。这
些城墙从未被攻破过。回去告诉你妈妈、弟弟和小婴儿，城墙一定会保护他们的，
不用害怕。”

老班札尔一天又一天地驻守着岗位，看着增援部队集结在城墙的通道上枕戈
待旦，继而与敌军奋勇拼杀，直到受伤或者阵亡。老班札尔身边总是挤满了惊慌
失措的民众，他们都渴望知道城墙是否真的撑守得住，能否安然无恙。对所有
人的询问，老班札尔始终都以一位老战士的庄严态度坚定地回答：“巴比伦坚固
的城墙将保护你们！”

连续 3 个星期，敌军毫未停歇地发动猛攻。班札尔的脸色越来越冷峻难看，
他背后的街道已血流成河，士兵所流的鲜血与泥土混合，到处都是斑斑血渍。城



外每天也总有许多敌军的尸体堆积在城墙根下，到了晚上再由其同胞拖回去埋葬。

到了第五个星期的第五天晚上，战事仍未消停，但敌军的进攻已呈疲顿之势，似乎到了强弩之末。当第二天清晨的第一道曙光照耀在巴比伦城墙上时，敌军终于扬起了撤退时滚滚的沙尘。不久，迷漫的沙尘渐渐消失在城墙外广阔的平原上。

巴比伦城墙的守卫军大声欢呼这来之不易的胜利，街头也挤满了群情振奋的民众。几周以来忧虑恐惧的情绪总算找到了宣泄的出口，整个城市沉浸在喜悦之中，欢叫声此起彼伏。贝尔神殿塔顶开始燃放胜利的烟火，蓝色的烟柱冉冉上升，又一次把巴比伦城胜利的消息传向远方。

巴比伦坚固的城墙再度抵挡住了试图蓄意掠夺城内丰富财宝、奴役其百姓的敌军。巴比伦能世代延续下去，就是因为它完全受到了坚固城墙和英勇气兵的保护，否则这个城市再富裕也经不起敌人的掠夺。

巴比伦城墙守卫战的例子，说明了任何一个人都需要也希望受到保护，保护他们的财产、生命和未来能够安全。这是人类天性中固有的愿望，从古至今都是如此。但是，要使这种愿望成为现实，我们就需要不断为自己的人生和财富构筑一道坚固的城墙，并勇敢地守卫它。

对于金钱和财富而言更是如此，它们都是长有脚的灵物，并不断受到他人的觊觎和盘算，如果不能妥善看管和严加守卫，它们随时随地都可能偷偷溜走或被巧取豪夺。所以，我们需要发展出更好和更广泛的保护计划，让我们的金钱和财富永远处于安全之中。

时至今日，每一个人都需要有妥善的保护措施来守卫我们的钱财。也许我们都可以更好地利用保险、储蓄和可靠投资等坚固“城墙”带来的保护，这样，在遇到随时可能降临在我们身上的突发悲剧和灾难时，我们就能幸免于难，安然

无恙。

巴比伦能够世代繁荣并延续千百年，就是因为它完全受到了坚固城墙和英勇战士的保护，任何个人也必须为自己的财富建立妥善的保护并顽强守卫。任何钱财都是长有脚的灵物，并不断受到他人的觊觎和盘算，如果不能妥善看管和严加守卫，它们随时随地都可能偷偷溜走或被他人巧取豪夺。我们应该更加聪明地利用保险、储蓄和可靠投资带来的保护，并发展出更好和更广泛的保护措施，从而使我们的财富、生命和未来幸免于难。任何人都需要也希望受到保护，这是人类天性中固有的愿望，但要使愿望成真，我们就需要不断为自己构筑坚固的城墙并勇敢地守卫它。



贵在持之以恒

阿卡德在遇见阿加米希之前，就渴望成为富翁，而且一直保持这种渴望，幸运之神最终降临。起初那4年，阿卡德已证明了他坚持储蓄所得的毅力了吗？一位用功研究鱼类习性多年，以致任何风向变动他都能捕捉到鱼的渔夫，难道大家还会称他是幸运儿吗？机会是个桀骜不驯的女神，不会浪费任何时间在尚未预备好的人身上。

阿卡德的一位朋友说：“你实在具有坚强的意志力，能在损失第一年的积蓄之后继续存钱，你在这方面的功力真是不凡。”

阿卡德反驳道：“意志力！什么无聊话。你以为意志力能给人力量，扛起连骆驼都搬不动的重担，或者连牛群都拖不动的负担吗？意志力只不过是用来完成预定任务的坚定决心罢了。如果我为自己设立了一项任务，无论这任务有多么微不足道，我都应该贯彻到底。若要做大事，我还需要有其他什么样的自信呢？如果我允诺：在未来的100天，每当我经过进城的那座桥时，我将会拾起路上的一块石头丢进河里，我就一定办理。假如第七天，我走过那座桥时忘了丢石头，我会对自己说：‘明天经过时再补丢两颗石头吧！’我会折回去丢一块石头。我也不会到第二天的时候对自己说：‘阿卡德，得了吧，每天丢一块石头有什么用呢？还不如今天丢它一大把，以后就再也别理它了。’我不会这么做，只要我为自己

定下任务，就必定完成。我慎之又慎，一开始就不找困难和不切实际的事做，因为我喜欢悠闲。”

又一位朋友说：“假如你所说的都对，看来你的意思是说，适当地跨出第一步，然后单纯地坚持下去，假如所有的人都能做到这些，世上的财富怎么够大家分呢？”

阿卡德说：“只要付出努力，财富就会不断增加。假如一个有钱的人为自己建了一幢崭新的豪宅，他为此交付出去的黄金就不见了么？不，砖匠得了其中一部分，建筑工人得了另一部分，设计师也分了一部分。所有参与建造这幢豪宅的人都分得富翁所付黄金总额的一部分。但是落成之后，这幢房子难道不值这些金价么？这块建地难道不会因为这幢豪宅而变得更值钱么？建地周围的地价难道不会因此提高么？财富成长的方式是很神奇的。没有人能预知它的极限。腓尼基人岂不是利用他们的商船从海外赚回来的钱，在沿海不毛之地建造了许多了不起的城市？”

另一位朋友问道：“那么你给我们的致富忠告又是什么呢？光阴逝去多年，我们已不再年轻，也没有什么积蓄。”

阿卡德回答：“我建议你们采纳阿加米希的智慧之言，对自己说：‘我所有收入的一部分要留作己用。每天早晨起床时就对自己说这句话，正午提醒自己一次，晚上再说一遍。每天每个小时都这样提醒自己，直到这些话像一团火闪耀在天际。’”

只要付出努力，财富就会不断增加。训练自己每天不止存下 $1/10$ ，如有必要，就安排从其他开销中也剩下 $1/10$ 的钱。但是务必先坚守那固定的 $1/10$ 。你将立即明白，独自拥有一笔财富的感觉有多棒。当财富累积得越来越多时，你将更感到兴奋。人生中新的喜乐将令你大感欣喜。你自然而然会加倍努力，赚取更多的钱。



跟巴比伦人学发财之道

gen ba bi lun ren xue fa cai zhi dao

因为当你所赚的钱增加时，你能留作已用的钱不也会水涨船高吗！

还要学会学如何让你的财富为你效力。让财富当你的奴隶，同时让钱子钱孙都为你效劳，确保将来的生活无忧。别忘了，总有一天你也将成为老年人。因此，要极其谨慎地投资，避免损失。

每个人都应该有这样的觉悟：万一蒙诸神宠召，得让你家人的生活仍旧不致贫乏。这类保护措施只要平时每隔一段时间存点钱即可应付。因此，有远见的男人若欲在故后做好安家措施，便绝不会耽搁，而立即开始储蓄。

要向有经验的人咨询寻求教导，向每天都在处理金钱的人寻求忠告。让他们提携你，避免重蹈阿卡德的覆辙：将辛辛苦苦攒下的钱误托砖匠。安全、小额报酬的投资，远比高风险的投资更令人满意、放心。

到了这个阶段，你就可以好好享受人生了。不再过度节制或试图存太多的钱。假如你所有收入的 1/10 存来毫不费工夫，你就以此为满足吧！不要让自己变成吝啬鬼，一毛钱都不敢花。人生那么美好，有许多事情值得你去做，去享受。

发财 ≠ 赌博

经常造访讲学殿的人当中，有一位是阿卡德。这位有智慧的富翁被称为全巴比伦最富有的人。他在讲学殿享有独立的听堂，几乎每天晚上都有一大群人，大部分是中年人，聚集在阿卡德的听堂里辩论有趣的话题。假设我们正在场里聆听他们的辩论，且看他们是否知道如何吸引幸运之神的眷顾。

这一天，太阳刚刚落下，仿佛一个大红的火球闪烁在如海市蜃楼的沙漠中，阿卡德像往常一样步上教学台阶。这里已挤满了 40 多人，静候阿卡德到来，他们斜倚在铺地板的毯子上。后头仍陆续有人进来。

阿卡德询问：“今天晚上我们要讨论什么？”

众人犹豫了一下，一位身材魁梧的纺织匠站起来，说道：“我有个话题，希望今天能在这里听到众人的辩论，但是我犹豫着，不敢提出来，怕阿卡德和诸位朋友见笑。”

在阿卡德和众人的敦促下，他接着说：“今天我很幸运，因为我捡到一袋装满黄金的钱包。我渴望这样的幸运能继续下去。我觉得一定有许多人跟我一样渴望幸运常相伴随，因此我建议我们讨论如何找到一些方法吸引好运，以便让好运常在你左右。”

阿卡德评论道：“这是个非常有趣的话题，值得大家讨论。有些人相信，幸



运乃随机发生之事，就像意外一样，可能无缘无故地发生在某人身上。另一些人则相信，所有好运都是我们慷慨的幸运女神艾希姐所赐，她巴不得赐礼物给凡是取悦她的人。我的好朋友们，请发表自己的意见吧，各位认为，该不该找一找方法，吸引幸运之神拜访我们每一个人？”

“对！对！对极了！”越来越多人期待听听答案。

于是，阿卡德继续说：“在开始讨论之前，先听听我们当中有谁享受过类似纺织匠不劳而获的经验，请站起来谈谈这种未劳动即发现或得到可贵财富或珠宝的经验。”

众人面面相觑，鸦雀无声，大家都期待有人站起来回答，但没有任何人站起来。

阿卡德说：“怎么，一个人也没有？这么说，这类幸运实在太罕见了。现在谁来指出我们该怎么继续进行我们的探讨呢？”

一位身穿锦袍的年轻人站起来说：“我来。当一个人提到幸运时，他的思想不就自然而然转到赌桌上了吗？君不见许多人在赌博时，百般讨好幸运之神，期待她赐福，让人赢钱？”

当这位年轻人坐下时，有人要求：“不要停！继续说下去！告诉我们，你在赌桌上发现幸运女神的眷顾了吗？她是否帮助你将色子转到一点红那一面，使你的钱袋充满从赌场庄家赢来的银钱，或者她让色子转到蓝色的点数，使你输光辛辛苦苦赚来的血汗钱？”

众人善意地笑，年轻人跟着笑了笑说：“我真是不得不说，幸运女神似乎连我去了赌场都不知道。但是你们其他人如何呢？你们发现她等在那儿，帮你摇出会赢钱的那一面色子吗？我们渴望听到这类例证，以便好好学习。”

阿卡德插嘴说：“很有智慧的开始。我们在这里，便是要讨论各式各样的问

题。若把赌桌上的问题略过不谈，可能太低估了大部分人喜欢碰运气赌博的本能了，大部分人都喜欢以少量的银钱赢得大笔的金子。”

另一位听众说：“这让我想起昨天的赌战车比赛。假如幸运女神经常在赌桌边，她必定看得出来，赌镀金战车和汗流浹背的马匹在竞技场上的名次，远比赌博刺激。阿卡德，请老实告诉我们，昨天幸运女神是否偷偷告诉你，赌尼尼微那群灰马拉的战车必定会赢？我昨天就站在你后面，我简直不敢相信你把赌注下在那些灰色马匹上面。你和我们大家都清楚，任何一队亚述国的战车队，都不能击败我们素来所爱的巴比伦红棕色骏马战车队。比赛里的黑马到最后关头会摔跤，干扰红棕色骏马的前进，而让灰马平白赚到胜利的机会。幸运女神是否在你耳边轻声细语，要你赌灰马？”

阿卡德听到这样的嘲讽，放声大笑说：“我们凭什么认为，幸运女神要对谁赌哪一匹马感兴趣呢？对我而言，她是个慈爱和尊贵的女神，她乐意救助任何困顿的人，赐福给那些配得上救助的人。我希望遇见她，但不是想在往往输多赢少的赌桌或赛马场上遇见她，而是希望在其他更有意义的事上，更值得赢取报偿的地方。

“也就是在耕种土地时，在诚实做生意时，以及其他行业中。在这些事上，你凭着努力和交易，大有赚钱的机会。也许并非每次都能赚到钱，因为可能盘算错误，有时可能遇到风浪和恶劣气候，徒然白费心血。但是，假如坚持下去，总可以盼到获利的愿望实现。这就是为什么获利的机会老是眷顾他的道理。

“但是，当一个人赌博时，情况则相反，获利的机会经常背着他，却顺着赌场庄家。赌博总是庄家精心设计来为自己赢钱的工具，那是他赖以养生的职业，他处心积虑要赢得赌客下注的银钱。很少有赌客知道庄家赢钱的几率有多高，更

不知道他们自己输钱的机会会有多高。

“想想我们为色子下注的情况。每次掷色子时，我们都是赌色子会掷出几点。假如是红心一点，庄家就必须支付我们赌注的4倍价银。但是假如掷出的是其他五面的点数，则我们便输掉赌注。依此算来，我们每次掷色子时，总有5个机会可能会输，但是因为红心一点会赢得4倍的赌注，因此我们有4个机会赢钱。一整夜赌下来，庄家可以预期，他将赢得所有赌注的五分之一。在这种赌客注定输掉五分之一赌注的安排之下，赌客能期待自己违背这样的命运而赢钱吗？”

其中一个听者说：“但是有时候还是有人赢得一大笔钱啊！”

阿卡德继续说：“确实有些赌客会赢。但我倒认为，问题在于，用这种方法稳固财富，是否能带给有赌运的人永久的财富。在巴比伦，我所认识的成功的人当中，没有一个是靠赌博起家的。

“今晚聚集在这里的人加在一起，要比我认识的巴比伦人多得多。我很想知道，有多少成功的巴比伦人是利用赌桌迈向成功的？假如你们认识这样的人，请提出来。”

众人安静了许久，一位平日爱说笑的人贸然问道：“你这个问题包括赌场庄家吗？”

阿卡德回答：“假如你们想不起有任何人靠赌博起家，假如你们没有人想得到这类例子，何不谈谈你们自己？我们当中有谁经营赌博赢钱，却犹豫不敢告诉大家如何致富的吗？”

阿卡德发出这一诘问之后，全体哗然，哄堂大笑。

赢得幸运女神的青睐

阿卡德继续说道：“显然大家不会往幸运女神时常造访的这些地方寻找好运。因此，让我们探索其他领域吧！我们尚未发现有捡到遗失钱包的运气，也未在赌桌上发现好运。至于赛马，我必须承认我输掉的钱远多于我赢的钱。”

“现在，请想想各人自己的行业。假如我们说，我们从工作中所赚到的钱，乃是我们的辛勤努力所得到的合理报偿，这不是挺自然的结论吗？我觉得，我们可能低估了幸运女神给我们的恩赐。也许她确实帮助着我们，而我们却不领情。还有谁更进一步发言的？”

有一位年长的商人站赶来，抚顺他那件绅士派头十足的白袍，说道：“最尊贵的阿卡德和诸位朋友们，承蒙你们允许，我提出我的看法。假若事情真如阿卡德所说的，我们在自己的行业里小有成功，是我们自己出了力，那么何不谈谈我们几乎得手，却失之交臂的获得巨利的成功机会。假如这些机会真的实现，那将是罕见的好运；但由于这些机会最后并未实现，因此不能说我们得到了合理的报偿。相信在座的许多人一定有过类似的经验。”

阿卡德赞同：“这是很好的讨论方向。你们当中有谁几乎得着好运，却又眼睁睁看着它溜掉的？”

许多人举手，包括刚才发言的那位商人。阿卡德转向他说：“就照你所提的



跟巴比伦人学发财之道

gen ba bi lun ren xue fa cai zhi dao

讨论方向谈起，我们先听听你的意见。”

商人悦：“我很愿意讲一个故事，看一个人多么接近好运，却盲目地让它溜掉，以致丧失机会，后悔莫及……

“许多年前，我还是个年轻小伙子，刚结婚，正准备要好好赚钱。有一天我父亲来，极力敦促我做某项投资。我一位世伯的儿子注意到，在距离巴比伦城外不远处，有一块宽阔的不毛之地。由于这块地高过运河，水侵袭不到。

“我世伯的儿子计划买下这块地，兴建3座大型的风车，卖给城里耕种旱田的农夫。

“我世伯的儿子并没有足够的金子可以完成这样大的计划。他和我一样，只是个拿固定薪水的人。他父亲和我父亲一样出身于并不富裕的大家庭。因此他决定找一些对此有兴趣的人共同参与这项计划。最后共找到12个人，每个人都有固定的工作，且同意拿出1/10薪水投资，直到这块土地整建好了可以出售为止。届时所有的人将平分到这项投资所获得的利润。

“所以我父亲对我说：‘儿子啊，你现在正年轻。我深盼你能开始建立自己的财富，好使你成为受敬重的人。我希望看到你从我的失败经验中学到功课。’

“我回答说：‘父亲，这也是我最热切的愿望。’

“我父亲说：‘这样，我要忠告你，做我年轻时该做的事情。从你薪水中拿出1/10，做有利的投资。这1/10的钱加上它所赚的利息，将使在我这年纪时，就可以聚积可观的财富。’

‘父亲，你的话充满智慧，我非常希望变得富有。但是我的开销多，因此对你的忠告感到很犹豫。反正我还年轻，多的是时间。’

“父亲说：‘我在你那年纪时，也是这么想，看，这么多年过去了，我仍旧没

有踏上致富之路。’

‘爸爸，我们活在不同的时代。我该避免错误。’

‘儿子啊，机会就在你面前。这是个可能引向富裕的机会。我求你不要延迟。明天早上就去找世伯的儿子，与他商量支付你 1/10 的薪水，加入他的计划。明天一早就赶快去。机会是不等人的。今天还在，明天就溜走了。因此，不要迟延！’

“尽管我父亲这样忠告，我还是犹豫不决。当时我刚向东方来的贸易商买了几件漂亮的新袍，那些衣服太漂亮了，我和我妻子都觉得我们应该各拥有一件。要是我那时同意拿出 1/10 的薪水去投资，我们就要舍弃这些漂亮的衣服和其他生活乐趣。我老是作不了决定，最后已太迟，令我后悔至今。因为后来那项投资计划获得的利润比任何人所能预料的更丰厚。这便是我的故事，可见我是怎么让幸运溜掉的。”

要把握良机投资

一名长得黝黑的沙漠壮汉评论道：“从这个故事，我们也可以看出好运怎么降临到‘接受机会的人’身上。想建立财富一定得有个开始：刚开始，你也许只能从薪水中拿出一点银钱或金子，去做第一笔投资。

“我自己拥有许多牛群和羊群。我的畜群开始于我还是个小男孩的时候。我用一个银钱买了一只小牛犊。这只牛犊便成了我日后财富的开端，它对我而言是非常重要的。

“跨出了建立财富的第一步，就相当于遇上了好运。对每个人来说，这第一步非常重要，让人从靠劳力赚钱，变成靠储蓄的红利过活。有些人很幸运，从年轻时就跨出第一步了，因此在财富上的成功胜过那些较晚起步的人，或从不曾起步的不幸者，例如这位商人的父亲。

“要是这位经商的朋友早年遇到机会时就跨出第一步的话，今天他可能拥有更多的好东西。如果捡到满袋子金子的那位纺织匠朋友，能以此好运跨出类似的步伐，那么这将会是他攒积更多钱财的开端。”

来自外国的一位陌生人站起来说：“谢谢你们！我也想发表一下意见。我是叙利亚人。我的巴比伦话说得不好。我想用一个词来称呼刚才这位商人。也许你们觉得我这样说很不礼貌，但是我就是想这样形容他。唉，我不知道这词的巴比

伦话怎么说。因此恳请诸位仁兄告诉我，要形容一个人延迟了可能对他有利的事，巴比伦话怎么讲？”

有一个人回答说：“耽误。”

这位叙利亚人手舞足蹈，兴奋地叫道：“对啦。临到他的机会，他没有掌握。他守株待兔。他说，我现在还有其他好多事情要忙。我告诉你们，机会是不等慢郎中的。幸运之神认为假如一个人渴望得到幸运的话，他会马上行动。遇到机会不马上行动的任何人都，就像我们这位经商的朋友一样，是个超级的耽误高手。”

众人哄堂大笑，这位商人站起来，善意地鞠了个躬，说道：“我谨向这位陌生的来宾致敬，您的话真是一针见血。”

阿卡德要求：“现在，我们听一听其他有关机会的故事。有没有人有别的经验？”

一位穿红袍的中年人回答：“我有。我是个做收购畜类生意的买主，主要买骆驼和马匹，有时也买些绵羊和山羊。我要讲的故事是，有一天晚上我想都没想到机会真的降临到我头上。也许正因为出乎意料，所以我居然让机会溜走。从故事中你们将觉察出我是怎么让机会溜掉的。

“话说我花了 10 天时间，四处寻购骆驼不着，十分气馁地回城时，发现城门已经关上了，我非常生气。我的奴仆只好支搭帐篷，准备在城外边过夜，我们只依靠少量的食物，城外根本没有水，这时来了一位老农夫，他跟我们一样被锁在外面。

“这位农夫对我说：‘大老爷啊，从你的外表看来，我敢说你一定是个做生意的买主。假如真是如此，我很乐意把已经赶聚在一起的上好绵羊群卖给你。唉！我太太生了严重的热病。我必须赶紧回去。你若买了我的羊群，我和我的奴仆就



可以骑着骆驼，速速赶回家。’由于天色黑暗，我看不见他的羊群，但是从羊的叫声听起来，我知道这些羊必定是很大一群。我已经费了 10 天的工夫收购不到骆驼，所以我很乐意和这位农夫交易。他在焦急中出了个合理的价钱，我接受了。我知道我仆人明早就会驱赶羊群穿过城门，脱手卖得好价钱。

“这项交易敲定之后，我叫仆人点着火把，计算群羊的数目，农夫说这群羊有 900 只。我不想向你们唠叨，说要算出那群口渴、扰乱不安、团团乱转的羊总共多少只是多么困难的事。后来果然证明，根本不可能算出这群羊的总数。因此，我率直地告诉农夫，我要等天亮了再算清楚羊的数目，然后付他钱。农夫央求：‘拜托，老爷啊！请今晚就预付我一部分银钱，我好赶路回家。我会把我最聪明能干的奴仆留下来，明儿个一早帮助你数算羊群的数目。这位奴仆很值得信赖，到时候你可以将余款付给他。’但是我非常固执，拒绝当晚先支付任何银钱。第二天早上等我醒来，城门开了，4 个畜类买主主动出城来寻购羊群。由于城里发生灾难，粮食所剩不多，他们极其渴望且愿意以高价买下羊群。他们出的价钱几乎是农夫昨夜所出的 3 倍。所以，这真是个天上掉下来的罕见的良机，我却让它溜掉了。”

良机稍纵即逝

阿卡德评论道：“这个故事非同寻常，这给了我们什么样的智慧启示呢？”

一位受敬重的马鞍匠说：“这个故事告诉我们，假如我们相信自己所做的交易是明智的，就应该立即付钱。假如这项交易真是好，你就有必要保护它不受自己和他人的软弱影响。人总是善变的。唉！我不得不说，人做对了却又改变主意的例子，简直是数不胜数。我们往往在做错事情的时候，反而执迷不悟；做对了时，却游移不定，白白让机会溜走。就我而言，我的第一个判断往往是最好的判断。但是我经常发现，很难驱策自己在敲定一项好的交易之后，继续往前进。因此，为了防范我的软弱，我会赶快付钱。这样我才不至于后悔没有好好把握运气。”

那位叙利亚人再度站起来说：“谢谢各位！我要再次发言。以上这些故事都很类似。机会总是因为同样的原因而消逝。每当机会降临到拖延的人时，它总是带来好的计划。每一次当事人总是犹豫不决，不对自己说现在正是时候，我要马上把握。那么如何才能成功掌握机会呢？”

经营畜类生意的商人说：“我的朋友，你的话很有智慧。这些故事全都说明，机会对那些喜欢拖延的人总是一闪即逝。但这不是罕见的例子。每个人都有因循拖延的毛病。我们渴望变得富有，却经常在机会来临时，冒出拖延的毛病，找各种理由拖延接受机会。听了这些之后，我发觉我们已成了自己的敌人了。”

跟巴比伦人学发财之道

gen ba bi lun ren xue fa cai zhi dao

“我年轻的时候，未曾体会这位叙利亚人所说的这些话。起初我以为是自己的判断力差，才使我丢失许多有利的贸易机会。后来，我归咎于自己固执的个性。最后我才发现，问题出在我那要不得的拖延习性，我往往未能马上采取关键性的行动。我真是憎恨显露出这样的性格。仿佛驾着癫狂驴子拉的战车，令我感到痛苦，于是我拼命挣脱这个阻挠我成功的敌人。”

叙利亚人说：“谢谢你！我想问商人先生一个问题。你穿着锦衣，不像那些穷人。你的谈吐像个成功的人。请告诉我们，当拖延这毛病在耳边窃窃私语时，你是否会听从这些声音。”

商人回答：“就像那位畜类买主，我也必须承认及克服自己的拖延恶习。对我而言，这真是个敌人，它不停地盯着我，随时等着阻挠我的成就。我所说的故事，只是许多事例之一，而这些事，拖延总是把我的机会赶走。而一旦了解自己拖延的毛病，就不难去克服。没有人愿意让窃贼偷走谷粮，也没有任何人愿意让敌人夺走他的客户和利润。当我确实了解，这类延迟的行径在作祟时，我便毅然决定克服它。每一个人都应该如此，在他期待分享巴比伦丰富的财宝之前，他必须控制自己容易拖延的毛病。”

“阿卡德，你认为呢？由于你是巴比伦最有钱的富翁，许多人都说你是最幸运的人。你同意我的看法吗？除非完全破除个人拖延的毛病，否则不能获致全面的成功。”

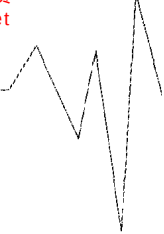
阿卡德承认：“你说得很中肯。我这一生见到代代都有人才出，有许多人在贸易、科学、教育方面获得成功。机会降临到这些人，有些人抓住机会，坚定地向他们心中最深的愿望迈进，但是大部分的人则是犹豫不决、畏缩退却，终致落伍。”

阿卡德转向纺织匠：“你建议我们讨论有关幸运的话题。让我们听听你此刻对这题目的想法。”

纺织匠说：“我对幸运有不同的看法。我曾以为，幸运可能是每个人最想遇到的不劳而获之事。现在，我却领悟到，这种事情并不吸引人。从我们的讨论中，我已经明白，若要吸引幸运之神上身，就必须善用机会。因此，未来我将努力在机会临时到，好好把握。”

阿卡德回答：“你已经明白我们在讨论中提出的一些真理。我们的确发现幸运经常尾随机会而至，除此之外，幸运很少以别的方式出现。我们这位商人朋友要是当初接受了幸运女神赐给他的良机，他可能已经发现绝佳的好运。同样的，这位畜类买主当初若买断这群羊，并以高价脱手，今天他也已享受到好运了。”

以上的故事均透露出幸运如何随机而至。无论故事的主人翁究竟有没有得着好运，这些故事都隐含一个不变的真理，那就是我们可以通过接受机会而吸引好运上门。渴望抓住机会致富的人，必会吸引幸运女神的眷顾。她一直巴不得援助那些讨她欢心的人。行动派的人最能讨她欢心。行动将引导你迈向你所渴望的成功；幸运女神眷顾的是付诸行动的人。



金钱永远不会太多

50 块黄金！巴比伦矛匠罗丹的皮囊里从未装过这么多的黄金。他昂首阔步，开心地迈向巴比伦王宫殿外的大马路。每一个步伐都弄得皮囊里的金子叮当作响，这是罗丹听过的最美妙的音乐。

50 块黄金！全是自己的呢！他简直无法理解自己的幸运。这些金子到底含有什么力量？它们可用来购买罗丹想要的任何东西，一幢豪宅、一块土地，一群牛、骆驼、马或战车，任何他想要的都行。

他该怎么用这些黄金呢？晚上，当他转进他姐姐家的街角时，他满脑子全是这些闪闪发光、颇有重量的黄金，似乎除此之外，全世界其他东西他都可以不要。

几天之后的一个黄昏，一脸困惑的罗丹走进马松的店里。马松是个经营黄金借贷业务和买卖珠宝、丝织品的生意人。罗丹瞧都不瞧店里左右两边摆得琳琅满目的货品，径直越过待客处，笔直地往后头走。他看见优雅的马松斜倚在毯子上，正享受着黑奴端上来的食物。

罗丹两脚张开，半敞着皮外套微露出胸毛，他一脸迟钝相，站在马松面前，说：“我想找你商量，因为我不知道怎么办。”

马松消瘦、泛黄的脸庞露出友善的笑意，向罗丹打招呼。马松问道：“你到底做了什么轻举妄动的事，这下子居然需要找钱庄？是不是在赌桌上运气不好？”

或者有什么丰满的美丽女子令你迷惑？我认识你这么多年以来，你从未找我替你解决困难。”

“不！不！不是那样。我不是来借金子的，我希望你给我一些明智的忠告。”

“听啊！你听！这个人说什么。从来没有人会找出借黄金的人要求忠告。我的耳朵一定是听错了。”

“我是说真的。”

“是这样子吗？矛匠罗丹来找马松不是为了借黄金，而是为了寻求忠告，他在玩弄比谁都狡猾的诡计。许多人为了自己做的荒唐事来找我借黄金，但是他们从来不要听什么忠告。世上又有谁，比出借黄金和钱庄老板更有资格给人忠告呢？”

马松继续说道：“罗丹，你可以与我一同用餐。你可以做我今晚的客人。”他召唤那位黑奴说，“安多，为这位向我寻求忠告的朋友，矛匠罗丹，铺条毯子。他是我的贵宾。给他一些佳肴，并且呈上最大的杯子，选上等的好酒招待他，让他喝个过瘾。”

马松说：“现在，可以告诉我，你遇到什么困扰了？”

罗丹回答：“国王的礼物令我备感困扰。”

“国王的礼物？国王给你礼物，而礼物带给你困扰？什么样的礼物？”

“国王对我设计的皇家卫队新矛头非常满意，所以赏赐了我 50 块黄金，现在我非常困惑。”罗丹又说，“白天里，无时无刻都有人恳求我与他们分享黄金。”

马松应道：“那是很自然的事，想拥有黄金的人，比已经拥有黄金的人更多，他们盼望，已经获得黄金的人能顺手借给他们一些。你难道不会说不吗？你的意志力难道不是和拳头一样强吗？”



“我可以对许多人说不，但是有时候点头比较容易一些。一个人难道会不愿意与他深爱的亲姊妹分享黄金吗？”

“那当然，你自己的姊妹并不希望剥夺你独享报偿的快乐。”

“但是，她要我的黄金是因为她丈夫阿拉曼的缘故，她希望阿拉曼能成为富有的商人。她觉得阿拉曼从来没有遇上机会，她恳求我把这些黄金借给他，好让他有机会成为富翁，到时候他再从利润中拨出黄金还我。”

马松说：“我的朋友，你所提的问题很值得讨论。拥有黄金，带给人责任，且让人的身份地位与其他人不一样。拥有黄金的人常会害怕丢掉黄金，或被别人骗走了。黄金使人感觉大有力量，且足以做些美好的事情。而黄金在带来机会的同时，也会因为持有黄金的人心肠太好而带来困扰。

“你曾听说过，尼尼微有一位农夫听得懂动物语言的故事吗？我并不认识这样的人，因为这种故事不是铜匠作坊里的人喜欢说的故事。但是我要告诉你这个故事，因为你应该知道，借入借出的事，只不过是把黄金从一个人的手中交到另一个人手中而已。

“这位懂得动物语言的农夫，每天傍晚总会逛逛农场，偷听动物们在说些什么。有一天傍晚，他听到一只公牛向一只驴子哀叹自己辛苦的命运：‘我从早到晚辛苦地拉犁耕田。无论白天有多热，无论我的双腿有多累，无论我颈上的牛套如何磨破我脖子的皮，我仍得勤奋工作。而你倒是生来悠闲。你每天披着五颜六色的毯子，什么事也不用做，只要载着主人到他想去的地方。如果主人今天不想出去，你就可以一整天休息，闲着吃青草。’

“这只驴子尽管不好惹，但它仍旧是公牛的好朋友，且非常同情公牛的境遇。他回答：‘我的朋友，你工作的确非常辛勤，我愿意替你分劳解忧。因此我要教

你如何偷得一日闲。早上，主人的奴隶要牵你去拉犁时，你就躺在地上，并且吼叫，这样他可能会以为你生病了，无法上工。’

“于是公牛采纳驴子的建议，第二天奴隶向主人回报说，那只公牛生病了，无法拉犁。农夫就说：‘那么，就牵那只驴子去拉犁吧，因为犁田的工作不能停。’

“只顾着帮助朋友的驴子发现，它自己被迫一整天都得做公牛分内的工作。直到夜幕低垂，驴子拖的犁才被卸下来，它的心里非常凄苦，它的两条腿疲惫不堪，它的脖子酸得要命，且被牛套磨破了皮。

“农夫又到谷仓去倾听动物说话。

“公牛先开口说：‘驴子啊，你真是我的好朋友。因为你聪明的忠告使我休息了一整天。’驴子反驳：‘而我却像其他天真单纯的人一样，帮了朋友，却反而害自己得替朋友劳碌。从今以后，你自己拉你的犁吧，因为我听主人告诉奴隶说，假如你再生病的话，就要把你卖给屠夫。我但愿他能把你卖掉，因为你真是一只懒惰的牛。’此后这两只动物再也没有彼此说过话——这件事使它们绝交。罗丹，你能看出这个故事的教训吗？”罗丹回答：“这是个好故事，但是我看不出有什么教训。”

不可挑负别人的重担

“我想你也看不出来。但是，这故事当中确实有一点教训可以学，这教训很简单，就是：假如你渴望帮助你的朋友，你可以帮，但是不能把你朋友的负担加在你自己身上。”

“我倒没想到这一点。这的确是很有智慧的教训。我不希望将我姐夫的重担加在我身上。但是请告诉我，你借钱给许多人，这些人都会清偿他们借的黄金吗？”

在这方面经验老到的马松笑了笑，说：“假如借黄金的人还不了债怎么办？出借黄金的人岂不是得绝顶聪明，要能审慎判断，他借出去的金子究竟是否收得回来，或者欠债的人可能无法明智地使用借来的黄金，以致赚不到财富，徒让债主收不回债款？我将带你去看看我库房里的一堆担保品，让它们告诉你它们自己的故事。”

马松走进库房，取下一个箱子，这个箱子长宽如他的手臂，上面铺着红色的猪皮，箱子各个边都镶着铜片。他把箱子放在地上，然后蹲下来，双手搭在盖子上。

马松说：“每一个向我借黄金的人，都必须留下抵押品，存放在这个箱子里，直到他们还清所借的黄金为止。当他们还清债务时，我就把抵押品还

给他们，但是假如他们从未还清债务，这些抵押品将提醒我，哪些人的借款信用不可靠。

“这些抵押品的箱子告诉我，最安全的借贷，就是借给所拥有财富的价值超过其所借款项的人。他们拥有土地、珠宝、骆驼或其他东西，可以变卖来偿还债务。他们有些人拿来抵押的东西是价值超过借款价值的珠宝。有些人则允诺，假如他们无法清偿债务，他们将让渡若干房地产给我。像这类的借款人，我敢保证必使我的黄金连本带利收回来，因为借给他们的黄金是依其财产而估算的。

“另一种人是有技能赚钱的人。他们就像你一样，可凭劳力或服务获得薪资。他们拥有收入，假如他们为人老实，又未遭遇什么不幸，我知道他们也同样能还清欠我的黄金，以及与我议定的利息。这类的借贷是凭借款人的能力而估算的。

“还有一些人既无财产，也无固定收入。他们的生活很艰苦，有些人根本无法适应这样的艰苦。唉！这样的人即使拥有钱也不会超过一分，但我还是借黄金给他们，这种人除非有信得过他们人格的朋友替他们作保，否则我的抵押品箱子日后就要责怪我了。”

马松松开箱盖上的铜扣，打开箱子。罗丹急切地倾身探头而望。

这个箱子的最上层，是一条铺在大红色布块上面的项链。马松拿起这条项链，爱不释手地轻拍着，说：“这条项链将永远留在我的抵押品箱子里，因为这条项链的主人已经过世了。我珍藏着他的抵押品和金钱，因为他是我的好朋友。我们曾经一起做贸易，做得非常成功。后来他娶了一个美丽的东方女子为妻，这个东方美人和我们这里的女子大不相同，她长得实在非常耀眼。我这位朋友挥霍黄金来满足她的需求。当他花尽黄金之后，非常沮丧地跑来找我。我便劝导他。

跟巴比伦人学发财之道

gen ba bi lun ren xue fa cai zhi dao

我告诉他，我会协助他东山再起。他以伟大神牛之名发誓，他必定会东山再起。但结果却不是那样。在一场争吵中，他激怒了他太太，结果她拿刀子刺穿了他的心脏。”

烦恼的人都不可靠

罗丹问：“那后来她怎样了呢？”

马松拾起红色的布料，说：“当然，这块布是她的。由于痛苦懊悔，她后来投幼发拉底河自尽。他们所借的那两笔贷款，永远也还不了啦。这口箱子告诉你，罗丹，借钱给陷入苦闷情绪深渊的人并不安全。”

马松接着拿起一个牛骨刻的牛铃说：“看！这个抵押品就不同了。这是一位农夫的。我常向他的妻妾购买毯子。后来遇到蝗虫之灾，他们没有食物吃。我就借钱帮助这位农夫，等他有了新的收成再还我债。后来他再度来找我，说有一个旅客告诉他远地一群山羊的事。据说那些远地的山羊毛质又好又软，可以织出全巴比伦最美丽的地毯。因此我借给他黄金，让他出这趟远门，把那群山羊带回来。要是他开始牧养那群山羊，隔年我便可以让巴比伦许多贵族见识到他们有幸才买得到的最昂贵的地毯。所以我能很快地将牛铃还给这农夫。农夫也口口声声说他一定能清偿债务。”

罗丹问：“有借款人这么做的吗？”

马松答道：“假如他们借钱是为了赚钱，我也认为可行。但是假如他们借钱是为了荒唐的开销，我要警告你，当心你借给他们的黄金能否收得回来。”

罗丹拾起一件设计款式相当罕见，镶有珠宝的金手镯，说：“告诉我这只手



跟巴比伦人学发财之道

gen ba bi lun ren xue fa cai zhi dao

镯的故事。”

马松调侃说：“我的好朋友，你真是受不了女人的诱惑啊！”

罗丹回敬：“我可比你嫩多了。”

马松说：“我承认，但是这次你猜想的浪漫情节可就不对了！这只手镯的主人是满脸皱纹的肥老太婆，她总是唠唠叨叨，词不达意，我简直快被她吵疯了。她家曾经非常有钱，是我的好客户，但是后来家道中落。她一直盼望她儿子能成为商人。因此她跑来向我借了些黄金，好让她儿子成为沙漠商队的合伙人之一，骑着骆驼到处做买卖。”

“谁知道结果却遇上恶棍，趁她儿子熟睡时，提早拔营离去，把他丢在举目无亲，又身无分文的异地他乡。也许等这个年轻人长大成人之后，他会还债吧！但是在他长大之前，我除了听她母亲唠叨之外，得不到任何利息。但是我得承认，这些珠宝比她借的黄金还要值钱。”

“这位妇人曾向你询问有关如何借贷的忠告吗？”

“没有。她一直巴望着她儿子成为巴比伦有钱有势的人。只要你说些反话，就会激怒她。我曾因此被她骂得狗血淋头。我早料到，她那个年纪轻轻、毫无经验的儿子，必定会出事，但是当她为她儿子担保时，我又不能拒绝她。”

马松接着挥手，指着打了个结的一捆绳子，说：“这个是骆驼商纳巴图的抵押品。当他准备购买的骆驼群所需要的钱超过他现有资金时，他拿这个结绳抵押，于是我根据他所需要的金额借钱给他。他是个精明的商人。我相信他的判断力很好，可以放心地把黄金借给他。我对其他许多巴比伦商人也很有信心，因为他们做事诚实。他们的抵押品在我这儿有进有出。好商人是本城的宝贵资产，使我能援助他们保持贸易往来，促进巴比伦的繁荣昌盛。”

马松拾起一个绿松石刻的甲虫，不屑地将它丢在地上，说：“这是埃及来的臭虫！拥有这个雕虫宝石的埃及小伙子，一点也不在乎我能否取回他所欠的债款。当我向他催债时，他回答：‘我的运气这么背，怎么还得了钱？这个抵押品是我父亲的。他是个小有田产的人，他保证会用他的田产和畜群支持他儿子的事业。’这个年轻人起初做生意还算成功，但太急于致富了。加上他知识的欠缺，最后生意便做垮了。”

不要借钱给信用不好的人

“我是个专门借贷黄金给人的生意人，因为我拥有的黄金超过自己生意上所需的资金。我希望那些多余的黄金能为其他人效力，以便赚更多的黄金。但是我不希望冒险损失我的黄金，因为我为了拥有黄金，曾经非常劳碌，且省吃俭用。因此只要我没有信心，确保借出去的黄金必定收得回来的话，我便不会随便出借。我若认为借款人不会很快赚到钱还我的话，我也不会借钱出去。”

“罗丹，我已经告诉你有关抵押品箱子里的一些秘密。从这些故事中，你可以了解人性的软弱，以及他们渴望借钱却不确定能否清偿债务的心态。从这里你也可以看见，假如他们拥有黄金的话，他们赚大钱的希望有多高，但是他们若无能力或未曾受过相关的职业训练，他们的致富希望便会落空。”

“罗丹，你现在既然拥有黄金，便应该拿它来赚更多的黄金。这样你就会像我一样，成为出借黄金的人。假如你以安全的方法管理资产，它将为你带来大笔的利润，成为你一生快乐和利益之源。但是假如你让这些黄金溜走，它将变成你终生痛苦和懊恼回忆的源头。”

“你最希望怎么对待你钱囊里的黄金？”

“好好地保管它。”

马松赞同地回答：“说得好。你的第一个希望就是安全。想想看，这些黄金

在你姐夫的管理之下，真的能安全无恙，不会遭到任何损失吗？”

“恐怕不安全，因为他在保管黄金方面并没有智慧。”

“那就别受你愚昧的责任感影响，而将黄金交托给任何人。假如你实在想帮助你的家人或朋友，宁可找其他方法，而不要冒着损失自己资产的危险。别忘了，黄金会悄悄从笨拙的主人手中溜走。与其让别人替你吧黄金损失掉，还不如你自己挥霍掉。”

马松问：“安全保管黄金之后，下一步该怎么做呢？”

罗丹答：“用它赚更多的黄金。”

“你再次说了有智慧的话。这些黄金应该用来赚钱，使它变得更多。像你这种年纪的人，利用审慎、明智出借黄金的方式赚钱，可能足以在你变老之前赚得一倍的黄金回来。假如你冒险借出黄金，以致遭受损失，你将同时损失这些黄金能为你赚更多钱的所有机会。

“因此，不要受不切实际的人诱惑，他们的计划是不着边际的，以为自己已经看见能让他们发大财的契机。这类计划是做白日梦者的产物，他们毫无稳当且可靠的经商技巧。在你期待发财、持有财富和享受人生时，最好抱持保守的态度。见有暴利可图便将黄金借出去，无异于开门揖盗，白白葬送金钱。

“多与那些具有成功理财经验的富翁或企业来往，在他们以智慧和经验使用黄金，且安全守护黄金的情况下，将使你借给他们的黄金变成滚滚的财源。

“愿你不会重蹈某些人的覆辙，这些人原先蒙诸神眷顾赐给他们黄金。”

当罗丹要谢谢马松这番智慧的教导时，马松顾不得听便继续说道：“你应该从国王送你的礼物学到许多功课。假如你想保有这 50 块黄金，你必须非常谨慎。你将受到许多用钱的试探，也将有许多人热心地给你投资忠告。同时你将遇到许



跟巴比伦人学发财之道

gen ba bi lun ren xue fa cai zhi dao

多发财的机会。你要谨记我抵押品箱子里的那些故事，在你让任何一块黄金离开你的荷包之前，最好确定一下你借出去的黄金是否安全无恙。假若需要我进一步的忠告，你随时可以再来找我。我很乐意继续给你忠告。

“在你离开之前，念一下我刻在抵押品箱盖子底下的格言。这句格言同时适用于放款和借款的人：谨慎一点，强过后悔莫及。”

不知不觉中，夜幕已经降临很久了，罗丹非常感激地与马松道了晚安。在回家的路上，他一直想着一件事情，那就是今天晚上学到的课程对他而言简直是太及时、太重要了，马松这些睿智的忠告将使他受用终生，甚至比自己已经拥有的那50块黄金也许还要珍贵许多。

假如你需要帮助你的朋友，你完全可以帮，但是绝不能把你朋友的负担转嫁到自己身上，从而变成了自己的负担。最好不要把金钱随意借给你的朋友，因为这样的结果，往往会使你既可能丢掉了金钱，又可能丧失了朋友。可以借给他钱的3种人：拥有的财富超过其所借款项的人；拥有持续而稳定收入的人；有抵押品或可靠担保的人。当然，他们都应该是自尊自重、值得信赖的人。绝不可借给他钱的3种人：陷入苦闷、麻烦不断的人；欠缺知识、经验和能力的人；债台高筑无力偿还的人。总之，所有那些放纵自己、不讲信用的人都不能借钱给他。如果你拥有一笔不算少的钱财，请遵循下列两条原则：第一是保证它们安全无恙；第二是尽量使它们增值。对金钱的借贷而言，有一条重要的格言，这条格言在任何情况下都同时适用于任何放款和借款的人：永远谨慎一点，强过追悔莫及。

理财心理迷宫（五）

假设你准备买一套西装，买什么品牌、款式，预计要花多少钱都还没想过。有一天，你经过一家 A 品牌西装专卖店，注意到橱窗上打出的一个广告：A 西装全场 4 折，你知道该西装质地优良，虽然货号、颜色不算齐全，可遇到如此折扣可谓千载难逢，你走入店里，你会怎么做？（1）仔细挑选一套。（2）暂时不买，了解其他品牌的西装。

实验的结果是 $\frac{2}{3}$ 的人与你一样会购买一套， $\frac{1}{3}$ 的人表示要多走几个店看看。假设你继续向前走，又发现一家 B 品牌西装专卖店橱窗上也打出广告，表示该西装全场 6 折，你知道作为名牌，颜色、货号齐全又打出 6 折折扣也确实非常划算，你再次进入店里，你会怎么做？（1）买下 B 店西装。（2）返回去买下 A 店西装。（3）暂时不买，再了解其他的品牌。

实验的结果是 27% 的人会买下 A 店西装，27% 的人会买下 B 店西装，而 46% 的人会按兵不动。

理财心理分析：

明明是多了一项十分划算的选择，为什么反而使人犹豫不决，让更多的人决定暂时不买了呢？以心理经济学角度分析，原因有三：一是面临的选择越多，内心的冲突就越大，就越难以割舍。人都是先入为主的，以第一种产品作为比较的



标准，就产生了认知喜好。可当面临第二种选择时，如果它比第一种更具有明显的优势，两者之间就产生了冲突，你就需要以专业知识来比较取舍：是放弃给你留下深刻印象的第一种产品，还是放弃具有极大诱惑的第二产品？你不具备专业知识，就会恐惧决策的失误，于是就干脆不作选择。

二是个体往往会依据过去的经验走“捷径”，这些“捷径”是由后天的学习经历及过去的失误形成的。它形成后就被储存在大脑之中，像一盘被灌制好的录音磁带，当面临选择时，录音机的播放键就被按下，“咔嗒”一声，“哗……”相应的行为就发生了。面临两种选择时，你无法辨出优劣，就只好逃避了。你不作决策，至少可以不必为是否会收益而担忧，“三十六计走为上策”就是“捷径”。

三是作出选择的时间越宽裕，你感受到的压力就越小，拖延选择的可能性就越大。你的汽车轮胎突然爆裂，必须马上去修补或更换，否则会耽误一个重要的约会，于是你毫不犹豫地选择最近的一家汽修厂。为什么？因为你没有作出选择的时间。如果你要给汽车更换润滑油或修理雨刷，你就有了充足的选择时间，到曾经你十分满意的汽修厂，你就会走“捷径”。

一点建议：

改变你看待问题的角度。在作出决定之前，强迫自己想象是从零出发的，也就是借助自我对话，用你的意识消除先入为主的印迹，使自己以中性的角度看待问题。比如你可以在心里问自己：如果我没有到过A专卖店，会不会直接买下B店西装呢？你买下以后又碰到了A店西装，会不会感到后悔呢？如果你的回答是否定的，你的选择就是正确的。

理财心理迷宫（六）

理财心理测试（五）的实验还未结束：假设你再继续往前走，又看到一家 C 品牌西装专卖店，橱窗上打出因货号不全而打 7 折的广告，你会怎么做？（1）买下 C 品牌西装。（2）返回去买下 B 品牌西装。（3）返回去买下 A 品牌西装。（4）暂时不买。

约 60 % 的人都会选择买下 B 品牌西装，27 % 的人选择 A 品牌西装，另外 13 % 的人选择买下 C 品牌西装。

理财心理分析：

为什么大部分人会作出改变呢？因为多种选择下个体会厌恶极端：无论 7 折的 C 品牌西装，还是 4 折的 A 品牌西装，两者都处在选择的两极，一个最高，一个最低，你会认为越是选择极端，选择错误的几率就越大，不是惧怕为多花了钱而懊恼，就是担心节省了钱买到的却是次品。厌恶极端的结果是选择中庸，于是 60 % 的人会选择 B 品牌西装。

人们在作出选择时进行的交替对比，结果会使某些选择更有吸引力，或是吸引力为之减少：B 品牌西装虽然货号、颜色齐全，可与 C 品牌西装的高折扣相比，优势并不十分明显；而当 C 品牌西装加入选择之中，情况就发生了改变，你会认为 C 品牌西装不仅折扣低，而且货号不全，相比之下，B 品牌西装的优势会更加

跟巴比伦人学发财之道

gen ba bi lun ren xue fa cai zhi dao

明显：折扣适中，货号、颜色齐全。因此，你就选择了B品牌西装。也就是说，A、B、C这3种产品，如果A明显优于B，大家通常都会选择A，但是如果B碰巧优于C，而其优点A是没有的，那么大部分人就会选择B，主要理由就是与C相比，B的吸引力显著加强了。

一点建议：

在营销中，你首先要了解对方已经接触的其他竞争对手的情况，分别找出其产品的优势和劣势，把它们放在一起比较。然后根据交替对比原理，在适当时机，展示你的产品。你的产品应该是B，而不是A或C。你可以找出一个与你的产品相似或者在无关紧要处还略优于你的竞争产品，在准客户面前进行比较。然后找出另一个明显处于劣势的竞争产品再一次与你的产品进行比较。这样，产品的优势会更加有吸引力，成交的可能性就增加了。

其次，产品比较的前提是你具备较高的专业知识，有理有据地进行分析。产品比较必须是客观的，是基于事实而不是你的主观臆测，不要枉然地贬低竞争对手。你的责任只是把各种事实摆在“桌面”上：分析优势在哪里？它能为准客户带来什么？分析劣势是什么？它为什么是劣势？它有哪些后患？你分析清楚了，准客户的选择也就明确了。这才是一个水到渠成的过程。

理财心理迷宫（七）

假设你是一个京剧爱好者，经常到剧院欣赏那些脍炙人口的名家名段。现在，剧院为了促销，开始办理月票业务，每张月票价值 20 元。有 3 种情况：一是你花了 20 元买了一张月票；二是你获得了 2 元钱的优惠；三是你获得了 7 元钱的优惠。哪种情况下，你可能更多地到剧院看戏呢？

理财心理分析：

测试结果，大多数人在第一种情况下到戏院看戏的次数最多，而第三种情况下看戏的次数最少。事实上，无论你是花多少钱买的月票，看戏的次数是一样的，京剧对你的吸引力是相同的，只是你觉得门票花钱越多，你付出的成本就越大，如果不去，损失也就越大。在心理经济学里，这种现象叫做成本损失心理。

一般人在决定未来的计划时，经常受制于自己过去的投资行为。许多人无奈地做着自己不喜欢的工作，仅仅因为这是他们在学校里学的专业；许多人会耐着性子把一本糟糕的书看完，因为已经看了一大半，而不是真的想知道书中人物的结局；许多人不断往自己的企业里投入大笔的金钱，不是因为自己的产品供不应求，利润可观，只是因为已经为此投入了太多……

在理财方面，许多人死抱着赔钱的投资不放，是因为舍不得已经投入的资金，也不忍心让损失呈现出来。毕竟现在的损失只是账面损失，一旦舍弃就变成了现

跟巴比伦人学发财之道

gen ba bi lun ren xue fa cai zhi dao

金损失。这种心理的危害：一是你越不舍弃或继续追加投资，资金的占用周期就越长，无形之中你抵御风险的能力就降低了，金钱就贬值了。二是收益会更加困难，更加缓慢。你以 15 元 / 股买了 ABC 公司的股票，它持续下跌，跌到了 5 元 / 股，从 5 元到 15 元甚至更高，它的升值通常是缓慢的。三是丧失了收益的机会。你的资金已经被大量占用，还被套牢，即便有好的投资机会出现，受损失成本心理的影响，还是会维持现状，像个赌徒一样，期盼着出现奇迹。

一点建议：

1. 长痛不如短痛。你的牙齿坏了好几颗，你是一次只拔掉或修补一颗，还是一次性地全部修补好呢？我想，你肯定会选择后者。既然已经确定牙齿坏了，就别无选择，应该立即处理，刻不容缓。投资也一样，一旦确定这是项赔钱的投资，收益还遥遥无期，就应该当机立断，迅速脱身。
2. 分散投资。把你的资金分散在股票（或股票型共同基金）、债券（或债券型共同基金）、金融市场基金，甚至用来买房地产等。

测试：你能把握住发财机会吗？

假如你想取得成功，发大财，赚到大钱，有时候仅仅依靠努力是不够的，还要有好的运气。可幸运之神并不是呼之即来的，你能抓住就是你的运气。那么，你做好抓住它的准备了吗？

- 1 你发现让朋友代买的食物是过期的，会怎么办？
 - A 退货
 - B 让朋友去换
 - C 对半付钱
 - D 让朋友吃，给他点颜色
 - E 自己去买，把过期食物扔了
- 2 尽管你现在长得很漂亮，但有位小时候的同学把你小时候很不好看的照片拿出来给大家看，你会怎么办？
 - A 否认是自己
 - B 坦白说是自己，过去确实不好看
 - C 再也不与这人见面
 - D 看看别人的反应再说
 - E 为此而感到高兴，说明自己已经从丑小鸭变成了白天鹅
- 3 假如你向现在的女友求婚，女友答应的概率只有一半，但是你又想快些结婚，这时你会如何做？
 - A 先想办法探探她的口气

- B 不采取行动
 - C 求婚
 - D 等一下，总有她心软的时候
 - E 先向她父母打探，再创造好的气氛
- 4 如果一份很旧的地图被你捡到，上面显示在某地方有一份不为人知的宝藏，你会怎么样？
- A 不相信，把地图丢掉
 - B 不论多远前去寻找
 - C 不相信，但一定要保留地图
 - D 假如有机会，会顺路去看看
 - E 有心情的话，下次去那个地方旅游
- 5 你今天的运气格外好，帮朋友买的彩票中了 10 万元大奖，朋友抽出 5 万做奖励，你会花多少钱下注？
- A 不再下注
 - B 全部下注
 - C 用一半下注
 - D 用 5000 元下注
 - E 用 2/3 下注，留下 1/3
- 6 你刚刚进入一个团队，很想做领导，你会怎么去做？
- A 用干部的标准要求自己
 - B 当领导在的时候好好表现自己
 - C 视情况而定

- D 先把业务做好再说
- E 首先和所有的同事交朋友
- 7 和同学约好去玩儿，可是作业还没有完成，恰恰你手上就有一份别人已完成的作业，你会怎么做？
- A 谁的都可以
- B 全部自己来做
- C 参考一下他的，主要的还是自己做
- D 主要参考别人的，结果自己算一下
- E 一边做，一边看
- 8 如果让你做一本典型武侠小说中的人物，你最想做哪个人物：
- A 老谋深算的最大恶势力
- B 可以预知将来的先知
- C 武功进步很快的主人公
- D 世外高人
- E 名噪一时的大侠
- 9 “三英战吕布”中，你最想成为谁？
- A 第一高手吕布
- B 主攻手关羽
- C 副攻手张飞
- D 不起什么作用可是很鼓励士气的刘备
- E 观战的董卓
- 10 工作加班到很晚，筋疲力尽来到车站，可是最后一班车刚刚启动，这时

你怎么办？

- A 紧两步跳上车
- B 叫司机停车
- C 走回去，不追了
- D 打的追到下一站
- E 打的回家

计分标准：

A0分 B1分 C2分 D3分 E4分

测试评析：

0~10分

你会吓跑幸运之神的。

你缺乏观察力，触觉反应迟钝，即使机会在你眼前，你也不知道，做事固执而且多疑，思考问题时总是犹豫不决，成功和你无缘。

11~20分

机会全让你错过了。

处于这个分数阶段，说明你把握机会的能力不高，做事总是心不在焉，机会来了反而会让你不知所措。没有信心是你最大的弱点，也是致命的弱点，成功的

机会越大，错失后的失落感就越大。

21~30 分

能够把握住机会，可是不一定凡事注意。

对于成功你十分期望，随时准备拼一拼，可是你对出手的时机和什么时候是胜机不太清楚，时而显示出守株待兔的意向，不过，你的耐心最终会有回报的。

31~40 分：幸运之神经常光顾你。

每次机会出现时你都会全力出击，有不成功便成仁的气魄，知道什么时候出击，什么时候等待。你这种有准备的机会均等主义者会经常得到幸运之神的光顾，常常有意想不到的收获。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

金钱的第四定律 金钱会从不懂得 管理它的人身边溜走

第四章

重视时间报酬的意义，耐心谨慎地维护它的财富，让它持续增值，而不贪图暴利。



懒人永远不会走运，放纵自己必将会受苦

塔卡德已经两天两夜没有吃过食物了，除了两个从别人家花园偷偷摘下的无花果，还没来得及摘第三个，就被女主人发现，猛赶到街上。当塔卡德撒腿跑着穿过集贸市场时，刚才那位女主人刺耳的辱骂声依然隐隐可以听到。塔卡德从小到大都不知道货物是怎样被送到巴比伦的各个集贸市场的，他也从未发觉食物的味道是如此的难以抗拒。他匆匆离开市场，来到一家小客栈门口，真希望此时此刻可以遇到一位认识的人，好让他借点钱。

正当他呆呆地想着，忽然跟一个他最不情愿碰到的人撞了个满怀，这人就是身材高大而消瘦的骆驼商达巴希尔。在塔卡德曾经赊欠过现钱的任何一位亲友中，恰数达巴希尔令他感到最为难堪，原因是达巴希尔很明确地要求他承诺尽早还钱，可是塔卡德始终没有能够履行自己的承诺。

看到撞着自己的人正是塔卡德，达巴希尔的眼睛不禁一亮，自顾自地言语：这不就是塔卡德吗？我一直到处寻找他呢，好让他偿还我一个月前刚借给他的那两个铜钱，还有更早以前借给他的一块银钱。这可真是踏破铁鞋无觅处，得来全不费工夫。我倒要好好利用今天这个机会，向他讨回我的钱来。“喂！小伙子，你快说话啊？你变成哑巴了？”塔卡德浑身不住地颤抖着，脸涨得红彤彤的。他肚子里空空如也，没有一点力气跟直来直去的达巴希尔大声地争吵回应。他只好喃

喃地低声说：“我，我对不起你，真……真的很抱歉，可，可是今天我还是没有铜板，也没有银钱可以还给你。”

达巴希尔接着大喊着骂他：“去你的吧！你难道真的就存不下几个铜板或银钱，来偿还你父亲的老朋友吗？他们在你走投无路的艰难时刻可都是很慷慨地将钱借给了你。”

“我没有办法还钱，那是由于厄运始终在跟随着我，因此……”

“厄运？难道你还要为你自己的消极、悲观失望的思想，软弱无能而怪罪诸神吗？那些一心只想着借钱却不想还钱的人必然会厄运相伴的。小伙子，你跟我来，我已经有点饿了，我现在要去吃饭。同时，我想要告诉你一个很有意义的故事。”

达巴希尔不留情面地直言相加，使塔卡德感到极其胆怯，恨不得即刻钻到地底下而消失，可是达巴希尔已开口请他一起进入客栈用餐，这无疑是一件求之不得的好事。达巴希尔带领着他走到餐厅最靠边的一个角落，找了一块小地毯便坐了下来。

掌柜考斯柯笑脸相迎。达巴希尔以一贯的坦率向他点餐：“你这沙漠的肥蜥蜴，给我来一盘山羊腿，多加些酱汁煮熟一点，还要面包和各样的蔬菜，我饿坏了，想多吃点。别忘了我朋友在此，给他一壶水，冰的，因为天气很热。”

塔卡德的心直往下掉。难道他要坐在这里一面喝白开水，一面看着达巴希尔狼吞虎咽，吃着香喷喷的山羊腿？塔卡德沉默无语。他想不出该说些什么。

然而，达巴希尔丝毫未察觉沉默的气氛。他一面微笑一面挥手，不断向其他相识的客人打招呼。

达巴希尔说：“我听一位刚从外地回来的游人说，有个富翁拥有一块削得极薄的石头，薄到可以透视。他把这块石头镶在窗户上挡雨。据这位游人说，这块



石头是黄色的，他曾获主人允许透视这块石头，一看才知道，透过这块石头所看到的户外世界非常奇异，不像真实世界。塔卡德，你认为呢？想想看，一个人居然能看见完全不同色彩的世界？”

对达巴希尔跟前那一盘山羊腿更有兴趣的塔卡德回答：“我敢说……”

达巴希尔接过话来，说：“嗯，我知道这是真的，因为我自己也曾见过完全不同颜色的世界，我即将告诉你的故事，就是关于我如何再次复见真实颜色的世界。”

邻座的客人窃窃私语：“达巴希尔要讲故事。”于是把地毯凑近一点。其他客人也把食物带过来，众人挤过来，围成半圆圈。他们在塔卡德耳边大声咀嚼食物，且拿着肉多的骨头在他面前晃过来晃过去。整个人群里，只有塔卡德没有东西吃。达巴希尔并不与他分享食物，也未示意请他吃窝窝头的一小角，窝窝头的屑都从盘子掉到地板上了。

达巴希尔开始说：“我要说的故事……”他停了一下，大咬一口山羊腿，才继续说，“是关于我早年如何成为骆驼商的经历。你们当中有没有人知道，我曾经在叙利亚当奴隶？”

听众间惊讶的喃喃声此起彼落，达巴希尔听得很满意。达巴希尔再大咬一口山羊腿之后，继续说：“我还年轻的时候，跟着我父亲学做贸易，我父亲是个制造马鞍的工匠。我在他的铁工厂里帮忙，并且结了婚。由于年轻且没有什么好技能，所以收入非常微薄，只够家用。我极其渴望拥有凭自己的能力买不起的东西。后来我发现，即使我不能马上还钱，有些商店主人仍信赖我过些时日必能还清我所欠他们的债务。

“由于年轻、缺乏经验，我并不知道，凡是花钱人不敷出的人便是在自掘坟墓，

种下自我放纵的因果，终必遭致陷溺困境和羞辱的后果。所以我迷着为妻子、家人购买超过我们所需的锦衣华服和奢侈品。

“我把钱大花特花，过不久钱都花光了。但是我此时发现，我无法一面用微薄的收入过活，一面还债。商店的老板们开始到处找我偿付那些奢侈的花费，我的生活变得一塌糊涂。我向朋友赊借，但无力偿还。日子每况愈下，我妻子回去投靠娘家，而我决定离开巴比伦，到别的城市碰碰运气。

“此后两年，我马不停蹄地为沙漠商队工作，但日子过得并不顺遂。后来我跟着—群强盗到处打劫毫无力量的沙漠商队。这样的行径不配做我父亲的儿子，但当时我仿佛透过有色的石头看世界，不知道我已因此堕落到什么样的地步。

“我们第一趟打劫商队非常顺利，掠得一大堆黄金、丝绸和有价值的商品。我们将这些掠夺物带到吉尼尔城挥霍。

“第二次可就没那么幸运了。我们刚刚掠得大批财物，就遭到当地部落的枪兵攻击，这些枪兵是被劫商队花钱雇来自保的。我们当中的两个强盗头子被杀，其余的则被带到大马士革剥光衣服，卖作奴隶。

“我被一位叙利亚沙漠部落的头子用两块银钱买走，并且为我理了头，搭上腰布，与其他奴隶没什么两样。由于年轻鲁莽，我只当这是一种探险，直到有一天主人带我到他4个妻妾面前，告诉她们，可以把我当做阉人使唤。

“那时，我才知道我的情况有多惨。这沙漠国的男人个个骁勇好战，我在毫无武器和脱逃办法的情况下，只好任他们摆布。

“当主人的妻妾盯着我看时，我站在那边，心里害怕极了，指望她们会同情我。他的大老婆希拉年纪比其他妾大。她盯着我看，脸色无动于衷。我得不到她安慰，便离开视线。接下来那一位傲慢的美女冷冷地瞧我一眼，仿佛我只是一条

跟巴比伦人学发财之道

gen ba bi lun ren xue fa cai zhi dao

蛆蛻。另两个较年轻的妾则嗤笑，当这是笑话。

“那情景仿佛叫我站着等判刑。每个女人似乎都在等着对方先开口。最后，希拉冷冷地先开口。

“她说：‘阉人我们多的是，但是骆驼商人没有几个，这些商人不过是废物。今天我回娘家探望生病的母亲，没有一个我信得过的奴隶能拉我的骆驼。问问这个奴隶会不会拉骆驼。’

“因此主人问我，懂不懂得驾驭骆驼。

“我全力隐藏自己热切的心情，回答说：‘我会让骆驼蹲下来，也能叫它们驮运货物，引领它们长途旅行而不困倦。假如有必要，我还会修理套骆驼的各个配件。’

“主人说：‘听来这个奴隶懂得够多了，希拉，假如你要的话，就带这人做你的骆驼夫好了。’

“因此我被转交给希拉，当天便引领她的骆驼长途跋涉回娘家探望她母亲。我利用机会谢谢她代我替主人求情，并告诉她，我不是天生的奴隶，而是自由人的儿子，我父亲是巴比伦尊贵的马鞍工匠。我还告诉她许多关于我的故事。但她的话令我感到挫折，事后我一再沉思她所说的话。

“她说：‘是你自己的软弱使你落到今天这种地步的，你又怎能称自己是自由人？假如一个人自己内心里面就藏着做奴隶的灵魂，无论他出身如何，他终究将成为奴隶，仿佛水往低处流一样，不是吗？假如他内心里具有自由人的灵魂，无论他再怎么不幸，他仍旧能在本家本城成为受人尊贵的人，不是吗？’

“接着的一年我仍旧是奴隶，与其他奴隶同住，但是我无法成为和他们一样的人。有一天希拉问我：‘黄昏时，众奴隶可以混在一起玩乐交游，你为什么独

坐在帐篷里？’

“我回答：‘我在思考你对我说过的那番话。我怀疑我内心是否有做奴隶的灵魂。我与这些奴隶格格不入，所以独自坐在这里。’

“她吐出秘密说：‘我也一样与那些妾格格不入，这才独自孤坐。我的嫁妆很多，我丈夫娶我就是为了我的嫁妆，但是他并不爱我。每个女人渴望的就是被爱。因为这缘故，加上我不能生育，没有一子半女，所以我必须坐得离她们远远的。我要是个男人，与其当奴隶，不如死了算了，但是我们部落的传统也当妇女是奴隶。’

“我突然问她：‘现在你对我的看法如何？我内心拥有做男子汉的灵魂，还是做奴隶的灵魂？’

“她回避说：‘你想还清你在巴比伦所积欠的债吗？’

“我说：‘是啊，我想啊，但找不到办法。’

“她说：‘假如你任意让日子年复一年过去，而不努力偿还债务，你就是拥有可鄙的奴隶心态。不自重、不老实还清债务的人，人皆鄙夷。’

“我说：‘但是我在叙利亚做奴隶，又能如何？’

“她说：‘那就继续待在叙利亚做奴隶吧！你这个软弱的人！’

“我说：‘我急切地否认说：‘我不是个软弱无能的人！’，

“她说：‘那就证明给别人看啊！’

“我说：‘怎么证明？’

“她说：‘你们伟大的巴比伦王不是想尽办法，用尽所有力量对抗敌人吗？你的债务就是你的敌人，它们逼得你只好离开巴比伦。你若放任它们，不予理会，它们将变得比你更壮大。当它们是个敌人，与它们战斗，你终将制服它们，成为



跟巴比伦人学发财之道

gen ba bi lun ren xue fa cai zhi dao

城里受敬重的人。然而你却一直毫无与它们背水一战的念头，只会眼睁睁看着自己的傲气日益消沉，终而被逼到叙利亚当奴隶。’”

自重的人不会欠债

“我一直想着她那番不留情的论断，我也想出一堆我自证内心并无奴隶心态，以便反驳的话，但是我苦无机会说出来。3天之后，希拉的侍女带我去见希拉。

“希拉说：‘我母亲又生重病，快从我丈夫的畜厩里预备两只上好的骆驼，系上装水的皮囊与鞍袋，准备长途跋涉。侍女会给你厨房里的食物。’我备好骆驼，但是猜不透侍女干吗提供那么多的粮食在后头，我则在前方领骆驼队，等我们抵达女主人的娘家时，天刚黑。希拉叫侍女下去，然后对我说：‘达巴希尔，你的内心拥有做自由人，还是做奴隶的灵魂呢？’

“我坚称：‘做自由人的灵魂。’

“希拉说：‘现在是你证明的时候。你的主人喝得醉醺醺的，他的工头们也个个不省人事。你带着这些骆驼逃走吧！这个袋子里有你主人的华丽衣服，你乔装一下。我会回主人说，你在我回娘家探望生病的母亲时，偷了骆驼逃跑了。’

“我告诉她：‘你拥有做皇后的高贵灵魂。我非常盼望能给你幸福。’

“她回答：‘与人私奔，远走他乡异地到陌生国度的有夫之妇，是不会幸福的。’
“走你自己的路吧，愿沙漠的诸神眷顾你，因为前面的路既遥远又尽是不毛之地，没有食物和饮水。

“我不再勉强她，只满心温暖地感谢她，然后趁夜色全速摸黑逃逸。我对这



一个陌生的国度毫不熟悉，根本不知道要往哪一条路走，才能回到巴比伦，只是一味勇敢地迈过沙漠，往山里窜。我骑着一只骆驼，牵着另一只。我拼命奔驰了一整夜和第二天一整天，因为我知道，身为奴隶却胆敢偷主人的骆驼逃跑，万一被逮着了，必死无疑。

“那天傍晚，我来到像沙漠一样不适人居的崎岖之地。尖凸的岩石，使我这两只忠心的骆驼磨破了脚底的皮，所以它们痛苦缓慢地前进，沿途遇不到任何人或野兽，可以理解，为什么人兽都避开这段荒凉的地段。

“此后的旅程光景如何，很少有活着回来的人诉说过。日复一日，我艰苦蹒跚地往前走。食物和饮水都吃光了。炙热的艳阳无情地晒着。第九天晚上，我从骆驼背上滑下来，觉得身体好虚弱，无力再跨骑上去，我必死在这个荒凉的地方。

“我四脚朝天躺在地上睡着了，直到第二天曙光乍现才醒来。

“我坐起身，环顾四周，清晨的空气仍有些冷凉。那两只骆驼也躺平了，不肯再上路。四周尽是残破荒废的景象，满盖着岩石沙土和多刺的植物，未见藏有泉水的迹象，也没有食物给人和骆驼吃。

“难道我就要这样安静地面对我生命的结束吗？我的心比以前更加清醒。此刻我的身体显得不那么重要了。我全身焦透，嘴唇淌血，舌头干燥红肿，胃囊空空，全身痛楚到无以复加的地步。

“我遥望并无风景可言的远处，再次扪心自问：‘我拥有做奴隶的灵魂，还是做自由人的灵魂？’我清楚地领悟到，假如我有着当奴隶的灵魂，我将会放弃求生的欲望，就躺下来死在沙漠，这是脱逃奴隶的下场。

“但是，假如我具有当自由人的灵魂，那该怎么做呢？当然我得勉力回巴比伦，偿还积欠的债务给那些曾经信赖我，为我爱妻带来快乐，为我父母带来安宁和满

足的债主们。

“希拉曾说：‘你的债务就是迫使你离开巴比伦的敌人。’是的，的确是。以前我为什么不能做个顶天立地的男子汉呢？我为什么允许爱妻回去投靠老丈人呢？

“接着有一件奇妙的事情发生了。过去我一直透过有色石头看这世界，仿佛这世界带着另一种不同的颜色，但是这种有色眼光突然消逝，我终于拨云见日，看到人生的真正价值。

“死在沙漠！那不是我！这样重新看待世界的眼光，使我看见自己必须做的第一件事。首先，我必须想办法回到巴比伦，面对每一个债主。我应该告诉他们，经过多年的浪荡和不幸，我回来了，托诸神的福，我盼望能尽快还清债务。下一步，我应该为我妻子弄个家，安顿下来，并努力成为值得父母骄傲的人。

“我的债务就是我的敌人，但是对那些借我钱的朋友而言，我更亏欠的是他们对我的信赖和信任。

“我摇摇晃晃，虚弱疲乏地站起身来。饥饿又怎样？口渴又怎样？这些只不过是回巴比伦之路的偶发事件而已。我内心里涌动着当自由人的灵魂，渴望回去击退敌人，报答亲友。我被这极大的毅力所鼓舞。

“那两只眼睛已昏眩的骆驼，听到我铿锵的叫声之后，眼睛立刻亮了起来。几经努力，它们终于爬了起来。凭着仅剩的可怜的耐力，它们步向北方，我内心一再响起一个声音说：我们必能找到巴比伦城。

“后来我们发现饮水。我们走进较肥沃的地方，那儿有草和果子。我们也发现回巴比伦的小路，因为自由人的灵魂认为，人生总有一连串的问题有待解决，他对人生的看法是，人生总有一连串的问题有待解决，他会勇敢去解决，而奴隶



跟巴比伦人学发财之道

gen ba bi lun ren xue fa cai zhi dao

的灵魂只会哀叹：‘我只是个奴隶，我能怎么办？’

“塔卡德，你呢？你空无一物的胃是否也让你的脑筋清醒呢？你是否准备踏上赢回自尊的路呢？你能看清这世界的真实颜色吗？无论你的债台有多高，你渴望老实偿还债务，以便再度成为在巴比伦受人敬重的人吗？”

债务是你的死敌

塔卡德眼眶里噙着泪水。他满腔激情地站起来，说道：“你给了我新的眼界；我感觉我灵魂里涌现渴望当自由人的意念。”

一位感兴趣的听众问：“但是后来你怎么清偿债务的呢？”

达巴希尔回答：“有志者事竟成。当时我下定决心，开始四下寻找出路。首先我拜访所有借钱给我的人，央求他们宽延时限，让我能赚足够多的钱还他们。有些债主辱骂我，有些则帮助我；其中有一个债主确实给了我极需要的帮助。他就是阿卡德。他听说我在叙利亚曾是个骆驼夫，于是他介绍我去找骆驼商人老纳巴图，巴比伦王正委托他到远处购买俊美的骆驼。跟着老纳巴图，我的有关骆驼的知识正好派上用场。渐渐地，我已能逐步清偿债务。最后终能抬起头来，感觉自己是个受人敬重的人。”

达巴希尔再次转向他的食物。他大声呼叫正在厨房里的掌柜：“考斯柯，你这蜗牛，食物已经凉掉了。给我来些刚烤好的新鲜羊肉，也给塔卡德来一份特大的羊肉，我老朋友的这个儿子已经饿扁了，他可以和我一同享受食物。”

达巴希尔就此讲完巴比伦骆驼商的故事。当他明白古代智者早就知道并沿用多时的伟大真理时，他便找回他自己的灵魂。

这个真理累世以来不断引导人脱离穷困，迈向成功，且将继续帮助那些有聪



明智慧、明白其神奇力量的后代世人。任何人都应该铭记这真理：有志者事竟成。

无数世代以来，这些哲理都在不断引导人们摆脱债务困扰，远离穷困潦倒，从而不断拥有财富和迈向成功。这些真理无疑还将继续帮助那些有聪明悟性、明白其神奇力量的后代世人。因此，任何人都应该铭记住这些哲理。

如果你带着有色的眼光看待这个世界，你就不会发现这个世界真实的颜色，也就会被许多软弱而卑贱的心态和假象所蒙蔽。放纵自己，经常花钱入不敷出的人，往往内心充满了怯懦，也终将种下苦果，最后必然遭到报应，陷溺于困境和羞辱的结局。假如一个人内心里面藏有做奴隶的灵魂，无论他出身如何，他终将沦为奴隶；假如一个人内心里面具有自由人的灵魂，则无论他再怎么不幸，他仍然能获得荣誉并受人尊敬。人生总有一连串的问题和考验需要面对，拥有做自由人的灵魂，就能获得巨大的毅力和坚定的信念，既能勇敢面对，又能成功解决；而藏有做奴隶的灵魂，就只能是逃避和哀叹。你的债务将是你最大的敌人，你若回避或放任它们，它们就会日益强大，不仅会逼迫你背井离乡，而且还会让你失去曾经拥有的全部傲气与尊严。如果你有高尚的心灵，你就能坚定而睿智地与债务进行搏斗，你最终就会战胜并且制服它们，重新赢回你的尊严，因为“有志者事竟成”这句哲理之言将永远颠扑不破。

以后的事情读者应该可想而知了，这个曾经懵懵懂懂、厌恶工作的年轻人凭借这条成功秘诀，努力开始了他不同凡响的人生奋斗。当然，他最终不仅传承了他祖父和萨鲁·纳达辛勤工作的品质，也同样传承了可以与其比肩的运气和财富。

即使身为社会最底层的人员，辛勤工作也会给你带来好运。因为任何一个主人都不会将辛勤为他干活的奴隶打死，他们也会喜欢勤奋努力的人，并且善待他们。喜欢你的工作，把辛勤工作当成你最好的朋友！这样，幸运就会和你结伴而

行了，不仅可以使你免遭厄运和灾难降临，甚至有时还可以挽救你的生命。任何财富的积累总是从辛勤工作开始的，你越努力工作，你就越容易更快更多地赚取金钱，也就容易成为财富自由的人。幸运只偏爱那些辛勤工作的人，诸神也会眷顾惠赐他们。厄运则必然会降临那些厌恶和漠视工作的人，他们将与苦难为伍，悲惨一生。辛勤工作是创造运气和财富的真正秘诀，这个秘诀对任何人都简单有效，无一例外。坚持这一信念既能解救自己于苦难之中，更能成就自己的精彩人生。与其能够继承富有前辈的财产馈赠，不如传承他们辛勤工作的精神品质和启示。这样，你最终就能和他们一样富有并令人敬重。



五块泥板

20 世纪初，一位英国考古学家卡德威尔教授在巴比伦的废墟中挖掘出土了 5 块泥板。而这 5 块泥板正好记录的是奴隶达巴希尔如何在成为自由人之后，经营骆驼生意，并逐渐清偿债务，成为受人尊敬的富人的故事。

5000 年后的舒贝里教授和他的学生读了这批文字记录。无不惊叹：5000 年后的今天，它所阐述的道理的真实性和正确性仍不减当年。

更为有趣的是，当时的舒贝里教授也正一贫如洗，身背着债务，于是他遵照 5000 年前的达巴希尔的做法，也还清了自己的债务。

第一块泥板

此刻，已是月圆时分。我，达巴希尔，最近刚从叙利亚逃脱奴隶的身份，回到巴比伦，决心要偿还我所有的债务，做一个值得巴比伦同胞尊敬的富人。兹刻下有关我偿债过程的永久记录，好一路引导我，帮助我实践最深切的愿望。

在我的好友钱庄老板马松睿智的忠告之下，我决心切实执行一项严整的计划。马松说，这项计划将引导任何知心的人脱离债务，迈向富裕和自重。

这项计划包括我所羡慕、渴望的三大目的。

第一，这项计划旨在供应我未来的富足。因此我所有收入的 1/10 必须储存起来。马松说得很有道理，他说：

“人若将他用不着的黄金和银子存在口袋里，将为家人带来益处，也等于是效忠他的国王。

“在他的口袋里只留一丁点铜板的人，就是对家人和国王漠不关心。

“至于那些完全没有积蓄的人，则是对家人残忍，对国王不忠，而且他自己的心也很苦。

“因此，盼望有所成的人口袋里必须有些钱，这样他心里才能爱他的家人，并为国王效忠。”

第二，这项计划旨在使我能供养我爱妻的衣食。原先回去投靠娘家的妻子，现在已回到我身边，对我忠贞不贰。因为马松说，妥善照料忠心的妻子，将使一个男人感到自重，且加强他完成人生目标的决心和毅力。

因此，我所赚的钱有 $7/10$ 将用来养家，让家人衣食温饱，同时有些钱用做额外的开销，以免生活缺乏乐趣和享受。但马松进一步吩咐，为了达到我的人生目的，我们所花费的最大限度不要超过收入的 $7/10$ 。这样才能促使我的计划成功。我必须严格遵守只花 $7/10$ 收入的规定，绝不花更多的钱，或购买超出我收入的 $7/10$ 所能负担的物品。

第二块泥板

第三，这项计划旨在使我能用部分收入清偿债务。

因此每次月圆时分，我收入的 $2/10$ ，必须老实、公平地分成两半，还给曾信赖我、借我钱的债主。这样，到了时候我必能还清所有的债务。

因此，我在此刻下每个债主的姓名，及我欠他们的金钱数目。

法普，纺织商，2个银钱，6个铜钱。

辛贾，沙发匠，1个银钱。

跟巴比伦人学发财之道

gen ba bi lun ren xue fa cai zhi dao

阿玛尔，我朋友，3个银钱，1个铜钱。

詹卡尔，我朋友，4个银钱，7个铜钱。

阿斯卡米尔，我朋友，1个银钱，3个铜钱。

哈林希尔，珠宝商，6个银钱，2个铜钱。

迪阿贝凯，我父亲的朋友，4个银钱，1个铜钱。

阿卡哈，房东，1个银钱。

马松，钱庄老板，9个银钱。

毕瑞吉克，农夫，1个银钱，7个铜钱。

（从此处往下，泥板上的字迹残缺难辨。）

第三块泥板

我总共欠这些债主 190 个银钱，140 个铜钱。由于我欠得太多，无力偿还，以致曾愚昧地让太太回去投靠老丈人。我也离开巴比伦，想到他乡异地寻觅赚钱的机会，孰料遇到灾厄，最后沦为被卖成奴隶。

现在，马松教了我如何以收入的一小部分钱偿还债务，我这才领悟到，自己因过度奢华而酿成债台高筑，自己却不敢面对，真是愚蠢至极。

因此我拜访每个债主，向他们解释，我除了赚钱的能力之外，没有别的资源可以还债，我希望将收入的 2/10 平分还给债主。我就只能偿付这么多了，再多没有办法。因此假如他们有耐心，到时候我终将尽义务全数清偿债款。

阿玛尔，我当他是我最要好的朋友，但他却狠狠辱骂我，于是我含羞离开他。农夫毕瑞吉克要求我先还他钱，因为他极需要用钱。房东阿卡哈很难妥协，他坚持要我立即将所有能还的钱都还给他，否则他要我好看。

其余的债主均接受我的建议。因此我更坚决要实践我的承诺，我相信，还债

比躲债更容易。即使我无法满足有些债主的需要和要求，但是我已与部分债主达成协议。

第四块泥板

又再次月圆了，我以自在的心情辛勤工作。我的好太太非常支持我的偿债计划。由于我们明智的决心，一个月来，我为主人骆驼商纳巴图买了一批力气大、双腿强健的骆驼，因而赚了 19 块银钱的工资。

我依计划将收入分配运用。其中 $1/10$ 存起来， $7/10$ 交由妻子做家用。剩下的 $2/10$ 分成若干铜钱，还给一些债主。

我并未遇见阿玛尔，于是把偿还的款项交给他妻子。毕瑞吉克收到我的偿款时，高兴得简直要亲吻我的手。只有老阿卡哈发牢骚，要我还得再快一点。我回答，假如我能吃得饱，不必为生活担忧，我就能更快把欠他的钱还完。其他债主感谢我，并且夸奖我的努力。

因此，一个月后我所欠的债只剩很少了，而且因为有 2 块银钱找不到债主还，所以存了起来。我长久以来不得稍解的烦闷心情，终于轻快了些。

又到月圆时分，我非常辛勤工作，但业绩不佳。我找不到多少骆驼可以收购，因此这个月只赚到 11 块银钱的工资。尽管我们夫妻俩因此无法买新衣服，且只能吃粗茶淡饭，但是我们仍坚持执行偿债计划。我再度从 11 块银钱中存下 $1/10$ ，并拿 $7/10$ 做家用。当阿玛尔夸奖我还他一些小钱时，我非常惊讶。毕瑞吉克也赞扬我。阿卡哈则暴跳如雷，但是我告诉他，假如他嫌少不要的话，我将收回来，他才妥协。其余债主就像从前一样，对我的偿还感到满意。

又到月圆时分，我非常高兴，因为我遇到一大群极俊美的骆驼，买下其中一些健壮的，因此我这个月的工资高达 42 块银钱。于是这个月我们夫妻俩买了几双



必要的凉鞋和衣服。同时我们也吃到羊肉和禽肉。

我们也还了超过 8 块的银钱给债主。连阿卡哈都不再抗议了。

这个计划真是太棒了，因为它使我们逐渐脱离债务，且使我们开始有些积蓄。自从我刻泥板以来，已经过了 3 个月圆。每一次月圆时我总是存下 1/10 的薪水。尽管有时候非常拮据，但是每一次我们夫妻俩仍然只靠着另 7/10 过活。每一次我也都按计划拿出 2/10 的薪水偿还债务。

现在我的口袋里已有 21 块银钱。这使我终于能在朋友面前抬头挺胸了。

我太太把家庭操持得很好，我们又能穿上体面的服饰了。我们很高兴能住在一起。

这项计划实在具有难以言表的价值，让我这昔日的奴隶变成体面的人了，不是吗？

第五块泥板

月又圆了。自从我刻写泥板以来，已经有好长一段时间，我记得已过了 12 个月圆了。但是今天的事绝不能略去不记，因为今天我还了最后一笔债。我太太和充满感激的我，大摆宴席，庆祝我们的决心终于达成目标，偿清了债务。

当我最后一次去找债主还钱时，发生了许多令我终生难忘的事。阿玛尔要求我原谅他过去不厚道的谩骂，并且说我是他最希望结交的朋友之一。

老阿卡哈也不那么恶脸相向了，他说：“你原来只像是一块软巴巴的泥巴，任人挤压，但是现在你已变成一块足以抵挡利刃的铜块。假如你需要银钱或黄金，随时可以再来找我借。”

不只阿卡哈对我敬重有加。其他许多债主也以恭敬的态度另眼看待我。我的好太太看我的眼神更令我备感自信。

这项促使我迈向成功的计划，让我能还清所有的债务，且存下许多黄金和银钱。我推荐所有盼望飞黄腾达的人照此计划而行。因为，假如这计划真能让一位昔日的奴隶偿还所有债款，且让他存下许多黄金，那么它难道不会帮助其他人找到独立自主的路吗？我自己到现在都还没有完全达成这个计划，我相信，假如再接再厉执行下去，我必然会成为富翁。



做事要当机立断

●萨鲁·纳达——巴比伦的富翁之一，出色的贸易商领袖，早年曾不幸沦为奴隶。

●哈丹·古拉——贪图享受，鄙视工作的年轻人，阿拉德·古拉的孙子，后迷途知返。

●阿拉德·古拉——大马士革的富翁之一，萨鲁的朋友，合伙人和恩人，早年也曾是一名奴隶。

●纳纳奈德——面包作坊主，萨鲁曾经的主人，因逃避工作和沉溺赌博而破产。

●史娃丝蒂——纳纳奈德的老奴婢和管家。

●萨希——奴隶贩子，从纳纳奈德手中买走萨鲁。

萨鲁·纳达是巴比伦商界最受尊敬的佼佼者之一，现在他正神气活现地骑着一匹高头大马，走在—支豪华商队的最前面。萨鲁·纳达喜欢穿着看起来既体面又合适的好衣服，也喜欢品种优良的马匹，更喜欢就这样舒舒服服地坐在马上一路前行。看着他此刻的模样，任何人也猜不到他早年的光景究竟如何。当然，人们不会怀疑他内心也曾经有过痛苦的往事。

从大马士革回巴比伦的路途非常遥远，而穿越沙漠的旅程也十分艰辛。沿途

的阿拉伯部落大都骁勇凶猛，随时伺机洗劫过往的富庶商队。但萨鲁·纳达对此一点也不担心，因为他雇用了大批善骑能战的保镖随行，安全应该不足为虑。

如果说萨鲁·纳达现在真有什么忧虑的事的话，那就是眼前这位从大马士革就一直带在身边的年轻人了。这个年轻人名叫哈丹·古拉，一路上的确令他十分困扰。哈丹是他昔日商场伙伴及恩人阿拉德·古拉的孙子，萨鲁总觉得，自己一辈子报答不了阿拉德的恩情，所以他一直希望能为阿拉德的孙子尽点心意。但是他越想这个年轻人与他格格不入的种种性情，他越想不出什么方法能给予他真正的帮助。

萨鲁·纳达瞥了一眼这小伙子身上的戒指和耳环，心里想着：“他还以为珠宝是给男人穿戴的，亏他长得还挺像他的祖父。他祖父可从来不做这样俗丽的装扮。然而我带他出来，目的便是希望能帮助他奠定自己的基业，从而脱离他父亲倾家荡产的阴霾。”

哈丹突然打断了萨鲁的思绪，问道：“你为什么总要那么辛苦地工作，千里迢迢地骑着马，带领商队长途跋涉呢？难道你从来就不找时间享受人生吗？”

萨鲁莞尔一笑，回答：“享受人生？假如你是我，你会怎么享受人生呢？”

“假如我像你那么有钱，我会生活得像一个王子那样，绝不会这么辛苦地横越酷热的沙漠。我会尽快花掉进入口袋的每一块钱，我将穿戴最华丽的衣服和稀世的珠宝。那便是我喜欢的生活。”哈丹言毕，两人都不禁笑了。

萨鲁试图提醒他说：“你祖父可是从来不穿戴珠宝的哟！”接着又开玩笑似的说，“难道你从来不花时间去工作吗？”

哈丹想也不想便回答：“没错，工作只是给奴隶做的。”

萨鲁的下一句话已经到了嘴边，但还是没有说出口，他静默地骑着马，直到

跟巴比伦人学发财之道

gen ba bi lun ren xue fa cai zhi dao

前面的道路引领他们走下一个小坡。他调转一下马头，转向遥远的绿色山谷，并对小伙子说：“看啊，快到山谷了。你往远方望去，就隐约可以看到巴比伦的城墙了。那个高塔就是贝尔神殿。假如你的眼睛足够锐利的话，或许还可以看见贝尔神殿屋脊上那永恒之火冒出的烟尘。”

哈丹议论道：“所以，那就是巴比伦城啰？我真的一直渴望见识一下这个全世界最富有的城市。巴比伦是我祖父白手起家的地方，他现在要是仍然活着就好了，我们的生活就不至于这么窘迫凄惨了。”

萨鲁说道：“你为什么希望你祖父的灵魂能超越他在世的时日，留存到今天呢？你和你父亲也能传承他的衣钵啊！”

“唉，我们父子俩都没有祖父的天赋。我们也根本不知道他赚钱的秘诀。”哈丹叹气道。

萨鲁·纳达不再作答，只顾再次调转马头，若有所思地骑下另一段坡路，往山谷方向前行。跟随在他们后面的商队，一路上扬起漫天飞舞的红色沙土。稍后，他们抵达巴比伦国王的大道，并且转向南方，从一片经过灌溉的水田边穿过。

有3位正在犁田的、十分衰老的农夫引起了萨鲁·纳达的注意。萨鲁觉得他们似曾相识，却又似乎陌生。多么可笑的感觉啊！一个人不会40年未经过这片水田，如今旧地重游，却发现同一群人还在同样犁田吧！但是萨鲁心里泛起的直觉让他相信：没错，这些农夫就是40年前的同一批人。这时，其中一位农夫可能因为手磨得有点痛，所以停下来扶着犁耙歇息。另外两人则费力地在公牛旁边拖着沉重的步伐犁田。他们用木棍迫打着牛，催促它耕田，但似乎白费力气，牛不太理睬，仍然慢吞吞的。

40年前，萨鲁纳达非常羡慕这些农夫！那时他多么巴望能与他们角色对调！

但是现在的情况已大大改观。他带着傲气，回眸望一望跟在他身后那一群浩浩荡荡的商队、精挑细选的骆驼和驴子、满载着从大马士革运回来的珍贵货品。而这些只不过是他的总财产的一小部分罢了。

他指着那些犁田的农夫，对哈丹·古拉说：“这些人跟 40 年前一样，还在犁同一块田。”

“看来像是如此，但是你为什么 would 认为，他们就是 40 年前的那些农夫呢？”

认为自己白费力气的萨鲁·纳达回答：“我在这里见过他们。”

萨鲁·纳达的内心，同时快速地回忆着过去那 40 年的经历。为什么他无法埋葬过去，活在现在呢？这时他看见阿拉德·古拉正在微笑。他和身边这个玩世不恭的小伙子之间的隔阂，霎时消失得无影无踪。

但是他如何协助这个满脑子只想挥霍，且装扮得珠光宝气的青年呢？要工作，他多的是工作机会可以提供给任何想工作的人，然而，对于自认为优秀不必工作的人而言，再多的工作机会都没有用。只是他亏欠阿拉德·古拉太多了，他是真心想帮助他孙子。他和阿拉德·古拉的生活态度，从来不像哈丹·古拉。他们都不是挥霍的人。

萨鲁·纳达心里闪过一个计划，却又犯难。因为他必须考虑到他自己的家庭和现在的身份地位。这个计划是残忍的，会伤到人。但他是个当机立断的人，他压下心里的反对声浪，决定放手一搏。

他问哈丹·古拉：“你有没有兴趣听一听，你有钱的祖父和我是怎么合作做生意致富的？”

年轻人追问：“告诉我你们是怎么赚到钱的就够啦，那才是我有必要知道的。”

萨鲁·纳达不理睬他，接着说：“刚开始的时候，我们与这些农夫一同犁田。



跟巴比伦人学发财之道

gen ba bi lun ren xue fa cai zhi dao

我那时的年纪和你现在差不多。跟我链成一排的农夫当中，有一位老兄梅吉多，他嘲笑那些农夫草率的犁田方式。梅吉多和我链在一起，他抗议说：‘看看那群懒惰的农夫，根本没有握紧犁，耕得深一点，鞭打牛的人也没让牛用力耕深一些。这样怎能期待有好的收成呢？’”

哈丹·古拉惊讶地追问：“你是说梅吉多和你链在一起？”

“是的，铜制的镣铐套在我们的脖子上，中间有一条长长的链子连着。梅吉多旁边链着的那个人，是偷羊的贼萨巴多。我是在我的故乡哈容认识萨巴多的。链在最边上的那个人，我们叫他‘海盗’，因为他并未将真实姓名告诉我们。我们判断他可能是个水手，因为他胸部刻着蛇图案的刺青，这是当时水手们流行的文身图案。我们被链成一排，这样才能4个人并排走路。”

哈丹·古拉不敢置信地说：“你被当做奴隶链起来？”

“你祖父难道没告诉你，我曾经是个奴隶？”

“我祖父经常提起你，但是他的话里从来听不出你曾经当过奴隶。”

萨鲁·纳达直视哈丹·古拉，说：“他确实是个值得信赖、可以将任何秘密托付给他的人。你也是我可以信赖的年轻人，不是吗？”

哈丹·古拉说：“你可以信赖我绝不会说出去，但是这件事我非常惊讶。告诉我，你是怎么变成奴隶的？”

萨鲁·纳达耸耸肩，说：“任何人都可能发现自己是某种奴隶。赌场和啤酒把我害惨了。我哥哥鲁莽行事，可我成了受害者。他在一次争吵中失手杀了他的朋友。我父亲因为拼命想办法要打赢官司，好救我哥哥免遭起诉，于是把我抵押给一位寡妇。但我父亲后来凑不到足够的银钱把我赎回去，于是寡妇一怒之下，又把我卖给做奴隶交易的商人。”

哈丹·古拉抗议说：“真是不要脸，没有一点公平与正义！但是，你是怎么重获自由的？”

萨鲁·纳达说：“我们会谈到这一段，但是慢着点。让我继续讲下去。当我们经过那群懒惰的农夫身边时，他们也嘲笑我们。其中有一个农夫脱下他破烂不堪的帽子，对我们行了一鞠躬，大叫：‘欢迎光临巴比伦，国王的贵宾们！国王正在城墙那边等着各位大驾光临，为你们大摆宴席，有泥砖和洋葱汤。’说得一群人哄堂大笑。

“海盗非常愤怒，严厉地诅咒他们。我问他：‘那些人说，国王正等着在城墙那边宴请我们，这话什么意思？’

“他回答：‘就是到城墙那边挑砖块，挑到你的背折断为止。也许在你折断腰背之前，早就被国王的部下打死了。他们绝对打不了我。我会跟他们拼了。’

“这时梅吉多说：‘我并不认为做主人的会把愿意辛勤工作的奴隶打死。因为他们喜欢好奴隶，也非常善待好奴隶。’

“萨巴多问：‘谁辛勤工作了？’那些辛勤工作的农夫，都是明哲保身的家伙。他们才不会把背给弄断了。他们只是装得一副很辛勤的样子，事实上能混就混。”

工作是最好的朋友

梅吉多抗议：“你根本偷不了懒。假如你犁了一公顷，主人会知道你今天做得非常好，但是假如你只犁了半公顷，那明显就是偷懒。我一点也不偷懒，我喜欢工作，喜欢把工作做得很好，因为工作是我最好的朋友。工作使我曾经拥有一切好东西，包括农田、母牛和农作物，以及一切一切。”

萨巴多嘲笑说：“是啊，那些东西如今在哪里呢？我看莫如人聪明，有钱可拿，不必工作。假如我们被卖到城墙边，你看我萨巴多，必定被派去挑水或做其他轻松的工作，而你，喜欢工作的家伙，会被派去挑砖直到折断了背。”他边说边蠢笑。

“那天晚上，恐惧深深萦绕在我心头。我辗转反侧，难以入眠。当其他同链的人都睡着时，我挨近警卫的界线绳，故意吸引第一班警卫戈多索的注意。戈多索是阿拉伯强盗，阿拉伯强盗素来生性凶残，只要他看上你的钱囊，就必夺去，同时割断你的喉咙。

“我低声询问：‘戈多索，告诉我，我们要是到了巴比伦，会不会被卖到城墙边呢？’

“他好奇地追问：‘为什么想知道这件事？’

“我央求：‘你难道不了解吗？我还年轻呢？我想活下去。我不想被城墙边被迫奴役或被打死。我有没有机会遇到好的主人？’

“他低声回答：‘我告诉你。你是个好家伙，从不给我惹麻烦。通常你们会先被带到奴隶市场。你仔细听，当买主来时，你就告诉他们，你是个好工人，喜欢为好主人做工。说服他们买你。假如你没能说服他们将你买回去，第二天你就等着去城墙那边挑砖块吧！’

“戈多索离开后，我躺在温热的沙地上，望着天上的星星，想着工作的问题。梅吉多曾说过，工作是他最要好的朋友，这话令我思考：工作是否也是我最要好的朋友？假如工作能促使我脱离这种生活，那它当然是。

“等梅吉多醒来时，我轻声将这些好消息告诉他。那是我们在迈向巴比伦途中的一道生命的曙光。那天下午，我们抵达巴比伦城墙边，看见一排又一排的奴隶，像黑色的大蚂蚁一样，在陡斜的道路中爬上爬下。当我们再挨近一些时，赫然看见成千上万的人正在做苦工，有些人在挖护城河，另一些人将沙土混进泥砖里。其余大多数人都在挑一篮一篮的砖块，往陡坡方向走，准备挑到坡顶的大厦去。

“监工不断咒骂动作散漫的奴隶，并且猛抽鞭子，打那些跟不上队伍的。有些可怜、疲惫不堪的奴隶，步履越发蹒跚，终致不支倒地，无法再爬起来。假如鞭答仍无法让他们再站起来的话，他们便会被拖到路旁，蜷曲着身子蹲下。但是不久，他们就会被拖去与另一堆怯懦畏缩的奴隶集合，等着被丢进坟墓。看着这些阴森恐怖的情景，我全身颤抖。假如我父亲无法将我赎回去的话，他儿子就等着受这些苦了。

“戈多索说得一点也没错。我们被人带着穿过城门，进入关奴隶的牢里，第二天再关进奴隶市场的围栏内。在这里的奴隶都怕得胡乱推挤，总是要守卫的皮鞭才能逼促他们往前移动，让买主打量。梅吉多和我，希望向每一个允许我们沟通的买主表明心意。

跟巴比伦人学发财之道

gen ba bi lun ren xue fa cai zhi dao

“卖奴隶的商人，带了国王卫队的军官前来，结果挑上海盗，士兵将他铐上，他一反抗，士兵立刻毫不留情地抽他鞭子。当海盗被他们带走时，我替他感到难过。

“梅吉多感觉快要轮到我们的了。没有买主挨近我们时，梅吉多热切地以‘工作对我的未来是多么重要’之类的话安慰我，他说：‘有些人讨厌工作，把工作当敌人。但是你不要在意工作的艰难。当你想到自己已经盖了一幢多么漂亮的房子时，又怎么会介意当初搬那些栋梁有多重，为了混合灰泥挑那些水回来有多远。答应我，小伙子，假如你被买走，就尽力为你的主人工作。假如他一点也不感激和欣赏你所付出的劳力，也不要介意。记住，你只管把工作做好，并且协助其他人做好他们的工作。这样你便会成为更好的人。’梅吉多不再多说，因为这时有一位粗壮的农夫到我们这个围栏来，仔细打量我们。

“梅吉多询问农夫有关他的农田和收成的事之后，便立刻自荐，说服农夫买他。农夫与奴隶贩几经激烈的讨价还价之后，从袍子里拿出鼓鼓的钱袋，付了钱，便带走了梅吉多。

“那一个早上还有许多奴隶被买走。到中午时，戈多索偷偷告诉我，奴隶贩已经不耐烦了，他懒得再折腾到明天晚上，所以可能到今天傍晚，就把所有的奴隶全部交给国王的部下。我正感到绝望时，有一位看来和蔼的胖师傅走到靠墙的这一边，询问奴隶当中有没有面包师傅。

“我立刻对他说：‘为什么像你这样好的面包师傅必须以较差的方式，到这种地方来找帮手呢？找一个乐意学做糕饼的人，不是比找一个现成的面包师傅更容易吗？看看我，我年轻力壮，乐意工作。请给我一个机会，我将尽力为你赚进更多的金银钱财。’

“我这样的意愿令他印象深刻，于是他开始与奴隶贩讨价还价。从未注意到

我的奴隶贩，这时开始口沫横飞，夸耀我能力好、身体健壮，个性也好。我觉得自己像一头肥牛，正要卖给屠夫。最后成交了，我非常高兴。我跟我的新主人离去，心想，我真是全巴比伦最幸运的人。”



努力工作以改善环境

萨鲁·纳达继续说道：“我的新家很合我的胃口。我的主人纳纳奈德，教我怎样利用后院的石磨研磨小麦，怎样升起烟火，以及怎样磨出做蜂蜜蛋糕用的上好芝麻面粉。主人储存谷粮的仓房中，有一张给我睡的卧铺。老奴脾史娃丝蒂煮很多好东西给我吃。她非常满意我帮她做许多粗重的家务。

“在这里，我终于拥有渴望已久的机会，可以让自己在主人面前做一个有用的人，我希望能找到办法赎回自由。

“我请教纳纳奈德，如何揉面团做面包，如何烘焙面包。我乐意学习的态度令他非常高兴，他也乐于倾囊相授。等我学会之后，我又请他教我怎么烘焙蜂蜜蛋糕，我一学就会。以后所有烘焙的工作便由我接手做。主人很高兴可以休息一下，但是史娃丝蒂很不以为然，摇头说道：‘没有工作做，对任何人而言都是不好的。’

“我感觉该是思考如何赚钱，赎回自由的时候了。我想我中午做好面包糕饼之后，假如再去找另一些赚钱的工作，纳纳奈德应该不会反对，而且他可与我分享我下午赚来的那笔钱。于是我想到，何不多做些蜂蜜蛋糕，拿到街上去向饥饿的人兜售？

“我告诉纳纳奈德：‘假如我能在为你烘焙糕点赚钱之后，利用下午的休息时间出去多赚些钱的话，这样我就可以拥有自己的钱，去购买每个人都想要和需要

的东西，而你可以分享我所赚的钱。这样不是很好吗？’

“他说这做法很好。当我告诉他，我的主意是到外而去兜售我们做的蜂蜜蛋糕时，他非常高兴。他说：‘就这么办。你以一分钱两块蛋糕的价格兜售，每赚一分钱，就付我半分钱算作面粉、蜂蜜和柴火的成本费。剩下的半分钱，我们再各平分一半。’

“我很高兴纳纳奈德这么慷慨，愿意让我保留盈收的 $1/4$ 。那天晚上我工作到很晚，我做了一个托盘来盛装要兜售的蛋糕。纳纳奈德把他的一件破旧袍子给我，好让我兜售蛋糕时，不至于像个奴隶般寒酸，史娃丝蒂则替我缝补并清洗袍子。

“第二天，我多烘焙了几份蜂蜜蛋糕。下午我用盘子端着这些褐色、熟透、令人垂涎欲滴的蛋糕上街叫卖。起初没有人有兴趣，我感到有些气馁。但是我继续叫卖，直到接近傍晚，许多人饿了，开始有人来买蛋糕，整盘的蛋糕立刻销售一空。

“看到我卖得那么成功，纳纳奈德非常高兴，把我当得的钱分给我。我也很高兴终于开始拥有自己的钱。梅吉多说得对，主人一定会欣赏为他好好工作的奴隶。那一夜，我对自己的成功实在感到太振奋了，一夜难眠，满脑子盘算着我一年可以赚多少钱，得花多少年才能赎回自由。

“我每天继续这样叫卖蛋糕，我很快便发现，已拥有一些固定的主顾。其中一个就是你祖父，阿拉德·古拉。他是个地毯商，卖地毯给家庭主妇，他经常骑着一匹驮运地毯的驴子，并带着一个黑奴进出各个城市。他常会来买蛋糕，两块自己吃，两块给那个黑奴吃，他经常留下来一边吃着蛋糕，一边和我聊天。”



努力开创成功

萨鲁·纳达继续说道：“有一天，你祖父对我说了些话，我生远难忘。他对我说：‘小伙子，我喜欢这些蛋糕，但是我更喜欢你以良好的方式贩卖这些糕点。那样的进取心，将会让你大跨步迈向成功！’

“但是，哈丹·古拉，你能了解这些激励的话对当时的我是多么重要吗？那时，我只是一个孤零零流落在大都会中的小奴童罢了，正在全力奋斗，寻找门路解脱当奴隶的耻辱。

“接着几个月，我每天继续存钱分钱，这时我的腰包开始有些重量了。就像梅吉多所说的，工作果然证明是我最要好的朋友。我很高兴，但是史娃丝蒂非常忧虑。

“她抗议说：‘你的主人花太多时间在赌场上了，我很担心。’

“有一天，我在街上巧遇梅吉多，喜出望外。他带了3只驮运蔬菜的驴子到市场。他说：‘我的工作做得非常好，我主人非常赏识我，现在我已经是个工头了。你看，他托付我重任，让我负责将蔬菜带到市场来卖，并且他派人将我的家人带来与我团聚。工作帮助我从过去的困境中慢慢走出来。总有一天，工作将帮助我赎回我的自由，且再度使我拥有田产。’

“时间一天一天过去，纳纳奈德越来越盼望看见我结束叫卖蛋糕，回到店里去。

他一直焦急地等着我回去，他好算一算我当天赚了多少钱，然后分账。他同时敦促我寻找更多市场，增加兜售蛋糕的数量。

“我经常跑到城外，向监督奴隶建造城墙的监工兜售蛋糕。我真痛恨回到这种地方，目睹那些令人讨厌的情景，但是我发现这些监工是很慷慨的顾客。有一天，我非常惊讶地看见萨巴多排在奴隶队伍中，等着用篮子挑砖块。我看到他那样的境遇很难过，于是拿了一块蛋糕给他，他立刻像饿狼吞象般，将蛋糕一口塞进嘴巴里。看着他眼神中那种贪婪饥渴的模样，未等他来得及寻索我的行踪，我于心不忍，便迅速躲开。

“有一天，你祖父阿拉德·古拉问我：‘你为何那么拼命工作？’他问的口气就像你今天问过我的一样，你记得吗？我告诉他梅吉多曾说过的话，以及后来我如何证明工作果然是我们最要好的朋友等事情。我骄傲地拿出钱包给你祖父看，并且解释我打算用这些钱赎回自由。

“他追问：‘你一旦获得自由之后，打算做什么？’

“我回答：‘那时，我想做生意。’

“这时他偷偷告诉我一件我想也没有想到的事情。他说：‘你不知道，我现在也是个奴隶，跟着主人合伙做生意。’”

哈丹·古拉这时要求：“停一停，我不想听到诽谤我祖父的谎言，他绝对不是奴隶。”哈丹·古拉眼中充满怒火。

萨鲁·纳达依旧镇定，继续说：“我非常尊敬他能从不幸的遭遇中翻身，成为大马士革的杰出子民。身为他的孙子，你不是和他从同一个模子出来的吗？你有没有足够的男子气概接受这样的事实，或者你宁可活在错误的假象中呢？”

哈丹·古拉从骆驼鞍上挺直腰来，用极压抑的声音回答：“我祖父深受众人

跟巴比伦人学发财之道

gen ba bi lun ren xue fa cai zhi dao

爱戴。他一生行善不可胜数。叙利亚发生饥荒时，他不是花许多金子到埃及购买粮食，运回大马士革赈灾，才不致有人饿死吗？现在你却说，他只不过是个被唾弃的巴比伦奴隶！”

萨鲁·纳达回答：“假如他一直留在巴比伦当奴隶，那可能就非常惹人唾弃，但是当他通过自己的努力，成为大马士革杰出的人时，诸神早已免除他的不幸，且敬重他。”

果断的行动助你达成目的

萨鲁·纳达接着说：“他告诉了我他也曾经是个奴隶之后，又解释他多渴望能赎回自由。此刻他已拥有足够的钱赎身，但是关于自由之后要做什么，他感到非常困扰。他害怕将不再拥有好业绩，也害怕脱离主人的支持。

“我对他的犹豫不决深不以为然，并告诉他：‘不要再依附你的主人。重新去享受当自由人的感觉吧！像个自由人一样的行动，追求成功！你应该决定你想完成什么目标，然后让辛勤的工作协助你达成目的！’听我这样直言点出他的怯懦，他说他很高兴；而后离去。

“有一天我又到城门口兜售蛋糕，却惊讶地发现那里聚集了许多人。我问一位老兄怎么回事，他回答：‘你没听说吗？有一位脱逃的奴隶杀了国王的一名卫兵，所以被交付审判。今天他将遭鞭答的死刑，国王也将亲自到场观看行刑。’

“鞭答台周围挤满了人潮，我不敢挨近人群，以免我装蛋糕的盘子被挤翻了。因此我爬到尚未完工的墙垣上，越过众人的头看个究竟。我很幸运找到一个位置，可以清楚看见巴比伦国王尼布甲尼撒本人坐着金色战车而来。我从未见过那样豪华的场面、那样华美的龙袍和金缕衣，还有天鹅绒的布料。

“尽管我听到那个可怜奴隶的惨叫声，但是我看不见鞭答的画面。我真不敢相信，像我们英俊的国王那样高贵的人，怎么忍受得了看到这种场面，但是尼布

跟巴比伦人学发财之道

gen ba bi lun ren xue fa cai zhi dao

甲尼撒王却一边看，一边同身旁的贵族聊天说笑。这令我领悟到尼布甲尼撒王是个残忍的君王，我也终于了解，他为什么如此不人道，要奴隶建造城墙。

“那个奴隶被鞭打死之后，尸体被吊在一个杆子上示众。当群众逐渐散去，我走上前看，我看到这个奴隶满是胸毛的胸膛刻着两条蛇的刺青。天啊！是海盗。

“等我再遇到阿拉德·古拉的时候，他已经变了一个人。他非常热心地和我打招呼：‘看啊，你认识的那个奴隶现在已经是自由人了。你的话真是充满魔力。我销售货物的数量和利润不断增加。我妻子实在太高兴了，她是个自由人，是我主人的侄女。她非常希望我们能搬到陌生的城市去，在那里没有人会知道我曾经是个奴隶。我们的子女也不会重蹈覆辙。工作已变成我最好的帮手，工作使我重获自信，并且恢复做生意的信心和能力。’

“我也很高兴能用如此渺小的方法，报答他给过我的鼓励。

“有天晚上，史娃丝蒂非常沮丧地来找我，她说：‘你的主人陷入麻烦了。我真替他担心。几个月以前，他在赌场输了许多钱，所以还没有付谷粮和蜂蜜的钱给农夫，也没有还钱给债主。那些债主和农夫非常生气，而且恐吓他。’

“我不经思考便问：‘为什么我们得为他的愚昧行径担忧呢？我们又不是看管他的人。’

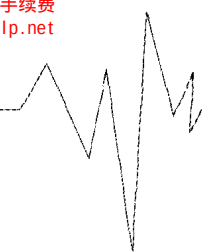
“史娃丝蒂骂道：‘你这蒙昧的年轻人，你根本不知道。主人拿你去质押借钱。依法，你是主人的财产，他可以把你卖掉。我不知道怎么办。他是个好主人，但是为什么，为什么偏偏遇上这种麻烦？’

“史娃丝蒂的担忧不是没有道理的。第二天当我在烘焙面包时，有个债主带了一个名叫萨希的人来。这个人上下打量我，然后说，他觉得我可以。”

“于是这个债主不等我主人回来，便叫萨希把我带走。当时我只披了一件袍子，

腰间挂着一袋钱囊，顾不得炉子里的面包尚来烤熟，就匆匆被带走了。

“我就是这样从自己建筑的希望中被卷走，仿佛森林里的树木被台风刮到波涛汹涌的汪洋。我再度成了赌场和啤酒的受害者。”



只有工作才是最好的计划

萨鲁·纳达接着说：“萨希是个粗鲁迟钝的人。他带我穿过巴比伦城时，我告诉他，我是如何忠心地为纳纳奈德工作，我也盼望能好好为他工作。但是萨希的回答，一点鼓励人的味道都没有，他说：‘我不喜欢那样的工作。我的主人也不喜欢。国王叫我的主人派我去修筑大运河的其中一段。于是我主人叫我去多买些奴隶，辛勤工作，早日把修筑的工程做完。唉！那么大一个工程，谁可能很快就把它修筑完毕！’

“想象一下，一棵树也没有的沙漠里，只有几株灌木，烈阳如炙，晒得水壶里的水滚烫，根本没办法喝。想象一下，一排排的奴工从天亮做到黑夜，不断往下走进很深的壕沟，挑着沉重的泥土上岸。再想象一下，给奴工吃的食物就装在像猪饲料槽一样细长、敞开的器皿内，没有帐篷，没有稻草铺的床。这些便是我的景况。我把我的钱埋在一个做了记号的地方，深怕日后自己无法挖出这些钱。

“起初我非常乐意工作，但是几个月下来，我的精神简直崩溃。我瘦弱的身体染了热病。我一点胃口也没有，整天吃不到几口羊肉和蔬菜。晚上我辗转反侧，无法成眠。

“我在这样的悲惨遭遇中，开始想着以前的奴隶同伙萨巴多说过的，浑水摸鱼避免让自己做到折断了背的妙方！但是我又想起我和萨巴多在一起的最后一个

晚上。当时我就知道他这种方法并非上策。

“我又想起海盗的痛苦遭遇，并且想着也许最好像他一样反抗到死为止。但是回想起他被鞭打得鲜血淋漓的样子，我觉得这个计划也没有用。

“接着我又想起最后一次遇见梅吉多的情景。他的双手因为辛勤工作而长了厚厚的茧，但是他的心情非常轻快，脸上洋溢着幸福。显然梅吉多的计划才是最好的计划。

“然而，我是和梅吉多一样是十分乐意工作的人；梅吉多可能都还没像我那么拼命工作呢！但是，为什么我的工作却未带给我幸福和成功呢？难道工作带给梅吉多幸福和成功，只不过是出于神的眷顾？难道我这辈子就要这样无止境地工作下去，却永远得不着我向往的东西、幸福和成功吗？这些问题涌上心头，我找不到答案。事实上，我非常困惑。

“几天之后，我的忍耐仿佛已到了尽头，而我的问题却仍然没有答案，这时萨希召唤我。因为有一位信差受主人之托，要把我领回巴比伦。我挖出先前埋藏地里的钱囊，穿上破破烂烂的袍子，跟着信差回他主人的家。

“一路上，我发着高烧的脑袋瓜子里，总想着自己的人生仿佛遇到台风被卷来卷去。我的光景，好比故乡一首歌谣的诡异歌词：

厄运仿佛龙卷风，
像暴风雨般将人卷走，
其行踪无人跟得上，
其结局无人能逆料。

“难道我注定要一直受到这样的惩罚而不知为何受罚吗？此后，还会有什么新的悲惨遭遇和失望等着我呢？



“当我们来到主人家的院子时，我多么惊讶看到阿拉德·古拉在等着我。他帮我卸下行李，就像拥抱一个多年不见的亲兄弟一样拥抱我。

“当我们往前走时，我按着奴隶该有的礼貌跟在他后面，但是他不准我这么做。他的手臂环绕着我的肩膀，说：‘我到处找你。当我几乎放弃希望时，我遇到史娃丝蒂，她告诉我你主人的债主是谁，这位债主又告诉我，买下你的新主人是谁。这个新主人确实跟我讨价还价，令我付了相当大的一笔钱，但是你值得我这么花钱。你的人生哲学和你的进取心，一直使我深受鼓舞，使我能获得今天这样的成就。’

“我插嘴说：‘那是梅吉多的人生哲学，不是我的。’

“他说：‘那是你和梅吉多的哲学。你们两人都感谢。现在，我们全家将要去大马士革，我需要你做我的伙伴。看，再过一会儿，你就是个自由人了。’他一面说着，一面从袍子里拿出一块刻了我姓名，表明我奴隶身份的泥板。他拿起这块泥板高举过头，再重重往地上摔成碎片，然后兴高采烈地在那些碎片上践踏。碎片化为尘土。

“我的眼眶满是感激的泪水。我知道，我是全巴比伦最幸运的人。

“你看，工作就是这样适时地在我最凄惨的时候，证明它是最要好的朋友。我乐意工作的心态，使我能逃过被卖去修筑城墙之奴隶的命运，同时使你祖父对我的印象深刻，他挑选我做他的伙伴。”

哈丹·古拉问道：“工作难道也是我祖父致富的秘诀吗？”

萨鲁·纳达回答：“打从我第一次认识他的时候，便看见工作是他唯一的致富秘诀。你祖父非常享受工作。诸神很赏赐他的辛勤努力，也给了他慷慨的报偿。”

哈丹·古拉若有所思地说：“我现在才开始体会到，工作使我祖父吸引许多景仰他勤勉精神的人，与他做朋友，且使他获致成功。工作也使他在大马士革获

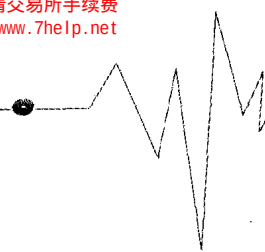
得荣誉。工作使他获得所有的东西。我还以为，工作只是奴隶做的事情。”

萨鲁·纳达下了评论：“人生充满各种值得享受的乐趣。每一种享受都有其重要性。我很高兴工作不是只为奴隶而设的，否则，我最大的人生乐趣就被剥夺了。我也拥有其他许多享受，但总没有一样享受能取代工作在我心目中的地位。”

这时，萨鲁·纳达和哈丹·古拉两人，已来到巴比伦城墙阴影处，继续往巨大的铜制城门迈去。当他们行经城门时，城门的卫兵立即跳起来站直，向这位荣耀的巴比伦子民敬礼。萨鲁·纳达高高抬起头来，昂首率领一长列的商队穿过城门，走进市街。

哈丹·古拉偷偷告诉他：“我一直期望自己能成为像我祖父那样的人。以前，我一直不知道他到底是个怎么样的人，而你已经告诉我了。了解之后，我更加敬佩我祖父，也更下定决心要以他为榜样。你告诉我有关我祖父成功的秘诀，这恩惠我恐怕永远无法报答。从今天起，我将运用这秘诀。我将要像他一样，从小处开始，这比珠宝、锦衣华服更符合我真正的身份。”

哈丹·古拉一面说着，一面将他耳朵上那些俗丽的珠宝和他手指上的戒指全部扒下来，然后调转马头，略略退后一步，以无比尊敬的心情，跟在这个商队的领袖萨鲁·纳达的后面。



理财心理迷宫（八）

假设 A 先生去购买彩票，经过仔细分析，他慎重地选出一组号码，第二天开奖时，他获得了 2000 元奖金。B 先生也去购买同样玩法的彩票，但对已选的号码产生怀疑，干脆弃之不用，又重新选择一组号码。第二天开奖时，他发现自己买的号码得到 3000 元奖金，而被弃之不用的那组号码恰恰是 50 万元的一等奖。你愿意做 A 先生还是 B 先生呢？

理财心理分析：

实验结果出人意料：大部分人宁可选择 A 先生（得到 2000 元），而不愿当 B 先生（得到 3000 元），理由就是不想感到懊悔，因为跟 50 万元奖金失之交臂，会让人痛心不已。这就是被心理经济学家称为“厌恶悔恨”的理财心理。

它有三层寓意。首先，与决定不采取任何行动相比，一旦决定行动（也就是决定改变现状）就必须负起更大的责任。为什么很多人虽然比较认可保险，看似一拍即合，却迟迟不肯作出购买决策呢？因为人们关注的只是当下，也就是对现状几乎是满意的，对自己的理财习惯也是满意的，认为自己可以解决问题。人们把保险费看做是一项支出，对未来不确定性的支出。当下只是付出，其他的预期却看不见也摸不着。列支保险费的同时，必然会减少其他的列支，他们就会权衡利弊，反复思考：忍痛割爱的结果是什么？是不是可以确定？如果不确定，也就

是说风险损失没有被转嫁或减少，那现在的支出不等于打水漂了吗？他就会将支出保险费的风险看得比面临的风险还重要，会认为与其改变现状，面临失去金钱的风险，还不如维持现状，以免事后后悔。

其次，作出改变现状的决定，是个体在问题的严重程度与付出的成本之间比较的结果。对于选择寿险产品也是一样，除非他意识到未来由风险损失带来的问题非常严重，严重到自己可能无法解决，严重到可能倾家荡产，他才会产生解决问题的紧迫感，才会产生购买决策。因而，让他从自己的社会背景和健康状况中发现难点，是解决的根本方法。他经常应酬，有时会喝得东倒西歪、酩酊大醉；会经常出差，飞来飞去。虽然这些问题他暂时可以忍受，但保险代理人的责任就是告诉他，这标志着风险因素已经客观存在了。它们只能被控制或缓解，不可以消除。因为消除一种风险，会带来另外一种风险：他不应酬、不喝酒、不出差就会减少赚钱的机会。关键问题是时间，时间越长，风险因素的聚集或演变就越快，风险事故发生的几率就越大。代理人要为他分析难点问题会带来什么结果，造成哪些影响？也就是对难点问题作出暗示，暗示问题的严重程度。

最后，最令人们痛心疾首的不是做错了事情，而是该做的事情没有做。你刚取得驾驶执照就购买一辆新车。没多久出了事故，你没什么事，却把别人的车撞坏了。维修人家的车需要几万元，额外增加了支出，你肯定后悔没有购买第三者责任险就驾驶新车。为什么？因为你只顾去体会驾驶新车快感，只有当风险事故发生了，才会追悔莫及。对该做的事情没有去做的悔恨，需要一段时间形成，是一种由结果引发的内疚感。其实，生活中人们经常会陷入悔恨自责，没有珍惜来之不易的工作机会，没有更多时间陪伴家人，没有在朋友去世前跟他冰释前嫌。可如果早知如此，又何必当初呢？



一点建议：

从根本上讲，保险应该是理财规划的保证和基础，是人生的底线，好比建造大楼需要打牢地基一样。没有保险，你所有的理财规划，可能一夜之间毁于一旦。你是老板，有百万资产，可你的资产并不都是现金，或存放在银行随时支出。你有自己独特的理财习惯，但它顺利运作的前提是你不会发生风险事故，不会因此增加一笔巨大的意外支出。尽管你的愿望是美好的，但现实生活中这种假设并不存在。因为时间越长，风险就越大。一旦发生风险损失你怎么办？你会拍卖不动产，还是把正在看涨的股票卖掉，或者你去借款？无论你怎么做，你的理财规划都会破灭了。你就会为当初没有为转移风险损失做些什么而懊悔。所以，你应该做的就是转嫁风险损失，确保你的理财规划能顺利实现。

理财心理迷宫（九）

假设你是足球教练，你的球队在决赛中对手始终僵持不下，眼看加时赛就要结束，双方就要互罚点球一决高下，获胜的可能性更加渺茫。恰在此时，由于对方球员禁区内严重犯规，你的球队获得一个点球，这真是千载难逢的机会。

你有两名队员定位球技术较高，一位平均进球率是 55%，可他本场比赛表现平平，不在状态。另一位平均进球率是 45%，但他本场比赛表现活跃。你会让谁来罚这个关键的点球呢？

理财心理分析：

我想，你肯定是让本场比赛表现活跃的那位球员踢这个点球，你认为他一定能不负众望。可事实上，你的决策并不科学，因为你漠视了几率的存在。两位球员的平均进球率，一个是 55%，另一个是 45%，不管本场比赛表现如何，也不管之前他们各自错过多少次进球的良机，下一次他们踢点球的进球几率都会接近其平均进球率。也就是说，那位平均进球率 55% 的球员踢这个点球的进球几率肯定高于平均进球率 45% 的球员，这就是几率。一般人之所以会漠视几率，是因为不了解几率的科学性，只凭主观臆测就作了判断，结果使自己遭受了损失。

人们总是高估希望发生的事情的几率，这也是人之常情，毕竟人是情绪化的动物。只是，对一件事情，你的期望值越大，失望值就越大。期望值大，人就活



跟巴比伦人学发财之道

gen ba bi lun ren xue fa cai zhi dao

在了想象之中，想象那些还不一定发生的事情。越想就越陶醉，越陶醉就越自以为是。结果，当出现了突发事故就措手不及，损失惨重。这样的教训不胜枚举，历历在目。

对个体来讲，时间与风险的概率关系必须弄清楚。一个人只要活着，每时每刻面对的不是时间就是风险，两者出现的几率都是 50%。你扔出一枚硬币，正面与反面出现的概率是相等的，假设你连续扔出了 10 次硬币，10 次都出现正面的概率是多少呢？是 30% 还是更高呢？事实上，10 次都出现正面的概率仅仅是 $1/1024$ ，也就是约 0.1%（10 个 50% 相乘的结果）。我们可以推算，你扔出一次硬币，就像你过了两年，两年为一个命运周期，你扔出正面，表示这两年你过得都是时间，而反面代表风险。你扔了 10 次，就过了 20 年。这期间，你连续出现时间的概率就是 0.1%，而出现一次风险的概率却是 99.9%。这表明，一次风险，你就 2 年没有了时间，你 2 年过的都是风险。这就是几率，它是冷冰冰的，可它也是理智的，科学的。

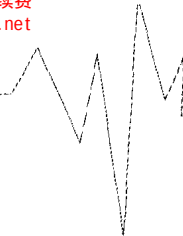
一点建议：

既然已经明确了时间与风险的几率关系，你是不是应该买一段时间，找一个安全的地方储备起来，以防不测呢？购买时间？是的，好比你要购买放松，就去旅游一样，你要购买时间，就去找保险代理人。

寿险产品的定位就是时间，也就是你买的是时间，而不是条款。就是说，你花了一点钱买了 2 年时间你可以赚到的钱，把这些钱储备在保险公司。等到真的发生风险，2 年时间你应该赚的钱一分也不少地留给了你或者家人，这不就等于，你过的还是时间吗？只不过，你身故了，你买的时间留给了家人。

时间是每个人必需的，就像人要吃饭，要呼吸空气一样。把寿险产品当作一

项投资或是一种理财方法，都是一种误区。因为不管你的预期目标是什么——买一幢房子，还是送孩子出国深造——都需要积攒一大笔钱。时间的作用是确保你的预期目标即使在你发生风险的情况下也可以实现。它对你积累财富的作用微乎其微，但没有它，你的一切理财计划都形同虚设。



理财心理迷宫（十）

在成吉思汗的领导下，蒙古人占领了中亚大部分地区，可最后还是在今天的匈牙利打了败仗，成吉思汗也在此地驾崩。请回答下面这两个问题：

1. 这些事件发生在 793 年之前还是之后？（注：793 这个数字是我手机号码的最后 3 位。）

2. 成吉思汗是哪一年死的？

理财心理分析：

测试结果，大部分人明明知道，我给出的数字是随意选定的，可他们认为正确的数字还是非常接近 793 年。可事实上，成吉思汗是死于 1227 年，这种现象就是认同偏见。

偏见的形成，一是对自己亲身经历的事实产生了认知，形成了偏见。你到私营诊所就诊，一个普通的感冒，又是打吊针又是吃药，花了很多钱，就是不见好转。于是，你就认为私营诊所都是骗人的。偏见由此形成。在理财方面，由于偏见，你会以偏概全，不分青红皂白，使自己失去了收益或避免损失的机会。你买了私家车，代理人热情地为你介绍车险条款，还给你回扣，你感觉挺划算，就为自己的爱车投了保险。没多久你就出了事故，期待着保险公司的理赔，却遭拒赔，理由是你酒后开车。你因此感到委屈、怨愤，因为代理人并没有告知此项除外责

任，而你也没有仔细看过条款。你会认为自己错了吗？不会。因为解释自己的行为时，个体会以情境因素为自己开脱，把责任推给别人。于是，认同偏见形成了：保险都是骗人的。假如你又遇到寿险代理人的推销，就会因认同偏见产生抵触情绪，拒绝为自己的理财规划支起保护伞。

认同偏见形成的第二个原因：先入为主，把没有经感官验证的“事实”作为选择的标准，形成认同偏见。你听好朋友说起过被代理人误导的经历，虽然你并没有去验证孰是孰非，虽然你的朋友可能曲解、筛选了事实，却凭着对朋友的认同，形成了你的认同偏见：保险是骗人的。你遇到代理人时，就会带着有色眼镜，不断找出“事实”支持你的偏见：她能说会道，死缠硬磨，又想赚你的钱。你不会去冷静分析，因为分析事实要付出精力，而且你并不掌握专业知识，就只好选择走“捷径”，走以好朋友被“欺骗”为代价得出的“捷径”。虽然认同偏见可能会使你失去收益或避免损失的机会，可它是“捷径”，你就会欣然采纳。

一点建议：

理财是一个家庭的致富过程。股票、期货、收藏等都是理财工具，非常专业。然而，保险的作用更大，也更专业。因为保险是一切理财的底线，是人生的底线，也是你必须解决的问题。你可以想一下，储蓄也好，股票也好，期货也好，收藏也好，要想赚钱，必要的条件是你有时间，也就是说你是健康的，可以毫无顾忌地去理财。假如你过的是风险，失能了或身故了，还理什么财？你上哪里去理财呢？

因此，别让偏见影响你，要找一位专业的代理人，让她为你解决保障问题。你可以听一听，她是如何解释保险的专业知识。她的解释越具体，越准确，越通俗，



跟巴比伦人学发财之道

gen ba bi lun ren xue fa cai zhi dao

越有理有据，你就会越相信她。不要害怕保险条款的艰涩难懂，代理人的专业就体现在把条款准确地通俗化，使你听得懂。

测试：你的卡奴指数是多少

1 你有几张信用卡？

A 3张以上 B 3张 C 2张以下

2 每月刷卡消费的金额占月收入的比例

A 80%以上 B 50%左右 C 20%以下

3 你知道自己信用卡的账单日是哪天吗？

A 知道 B 不知道

4 你是否总错过规定的还款日？

A 否 B 是

5 你的透支情况？

A 几乎没有 B 有过几次 C 经常

6 你知道怎样才能享受最长免息期吗？

A 知道 B 不知道

7 你认为信用卡是

A 理财工具 B 消费工具 C 身份象征

8 每次收到账单，你都会把卡账还清吗？

A 看情况 B 还清 C 不清

计分标准：

A 5分

B 3分

C 1分

测试评析：

28~40 分

卡奴指数 80%。很显然你已经忍受不了没有信用卡的生活，只要是掏钱的事情你都想方设法用刷卡完成。但你正在将信用卡变成自己财务管理的一个工具，可以算得上是一个精明的卡奴。

20~27 分

卡奴指数 60%。刷卡消费已经成为你的生活方式。但是，你更喜欢的还只是消费的快乐。基本上你还处于迷迷糊糊的状态，很多时候吃了刷卡的亏还不知道。

13~19 分

卡奴指数 30%。刚刚加入卡奴的队伍，潜力有待发掘。

13 分以下

卡奴指数 10%。你距离成为卡奴还有一段距离。或许你还没有做好心理准备去迎接透支消费的生活。

金钱的第五定律 金钱会从那些渴望 获得暴利的人身边溜走

第五章

金钱的投资报酬有一定的回收期，渴望投资获得暴利的人常被愚弄，因而失去金钱。外行或缺乏经验，是造成投资损失的最主要原因。





钻石是怎样发现的

鲁塞尔·康威尔——美国著名演讲家，尽管他每天演讲的是同一内容，但这一演讲一直持续了数十年，颇受人们欢迎。最值得称道的是，年轻时历尽艰辛才完成教育，后来却一直从事演讲，协助数千人完成大学教育。但是大家或许并不知道，鲁塞尔·康威尔所演讲的内容一直传承了 5000 年前巴比伦人的财富理念，这一个个故事是巴比伦人智慧结晶的又一次体现，无不迸发着璀璨的光辉！

我们生活在有意义的行为中，而不是虚度岁月；我们生活在感觉中，而不是电话转盘上的数字；我们生活在思想中，而不是只知呼吸空气；我们应该在正确的目标下，以心跳的速度来计算时间。思考最多的人，生活过得也最充实。生活最充实的人，思考最多，感情最高贵，行为也最正确。

财富就在你身旁。很多人因为没有这种眼光，白白错失良机，以致蹉跎岁月，一事无成。

一次，鲁塞尔·康威尔和朋友前往底格里斯河游览。在巴格达他遇上了一位向导。

没有等鲁塞尔·康威尔开口，这位导游便凑过来：“先生，您对这些的名胜都熟悉吗？波西波里斯、尼尼微……如果你不雇一个称职的导游，那么您这一趟可就白来了。”

鲁塞尔正要回答，这位导游却继续说：“我生在这里，长在这里，我了解这里的一草一木，熟悉这里的一山一石，如果您雇了我，我保准您不虚此行！”

鲁塞尔也准备找一个向导，他不想这次旅行有任何闪失，哪怕是一丁点。在与这位送上门的导游谈好了价格后，一行人出发前往附近的风景区。

这位导游叫索图，对当地人文风景十分熟悉，但却是那种很喜欢取悦顾客的导游。

没走几步，他忽然大声呼喊：“哦，看呀！你们看到那些椰枣树了吗？现在它们正是结果的时候，看呀，那些蜜枣看起来那么诱人，难道你们不想走近些看吗？”

没过多会儿，索图指着不远处的林子尖叫道：“看到了吗？哦，那是一条蛇，有点像锯鳞蝰，在这个季节很少会见到它们，可能是因为你们来了，哈哈。”他抓住鲁塞尔的肩膀，又郑重其事地说，“紧紧跟在我身后，我想没有人希望自己长眠在这里！”

索图总是说他像是一位理发师傅，在理发当中，不断告诉你很多故事，企图使你不去注意他在你头上又抓又搓。这让鲁塞尔不胜其烦，最后每当这位向导一开口，他就望向别处，这令索图十分生气。

接近傍晚时分，一行人安营扎寨，索图坐在鲁塞尔旁边，说：“我现在告诉你一个故事，我一向只对我最知己的朋友说这个故事！你人不错，因此，我把你当做是我知己的朋友。”

索图慢慢地讲了起来：“古代有位名叫艾尔·哈非德的波斯人，住在距离印度河不远的地方，拥有大片的、田地和花园。他是一位满足而且富裕的人——因为他很富有，所以他很满足，因为他很满足，所以他很富裕。”

跟巴比伦人学发财之道

gen ba bi lun ren xue fa cai zhi dao

“有一天，一位年老的佛教僧侣前来拜访这位老农夫，他坐在艾尔·哈非德的火炉边，并告诉这位老农夫：‘我们所居住的这个世界以前只是一堆雾气，有一天上帝把他的手伸入这堆雾中，然后缓缓转动他的手指，并且逐渐增加旋转的速度，把那堆雾旋转成为一个大火球，在宇宙中滚动，在其他宇宙雾堆之中不停地燃烧前进，上帝又凝结了所有的热气，降下倾盆大雨，冷却了那滚热的地表外壳。接着内部火焰冲破冷却的地壳，这样就形成了高山河谷。如果内部熔岩冲出地壳，并且迅速冷却，就成为花岗石；冷却比较慢一点的成为银；再慢一点的，成为黄金；在黄金之后，才成钻石。’这位老僧侣又说：‘一颗钻石是由一道阳光凝结而成的。钻石是上帝所创造的矿物中最后的，也是最高级的一种，女人则是上帝所创造的最后的和最高级的动物。’这就是为什么他们两者如此彼此喜爱的原因。”

“这位老僧侣又说：‘如果你拥有满满一手的钻石，他就可以买下整个国家的土地；要是你拥有一座钻石矿场，就可以利用这笔庞大财富的影响力，把你的儿子送上王位。’艾尔·哈非德听了这些有关钻石和钻石价值的说法之后，那天晚上上床时，就成了一个穷人，不是因为他失去了一切，而是因为他不满足，所以他觉得自己很穷；也因为他认为自己很穷，所以也就不满足。他想：‘我要一座钻石矿。’因此，他整晚睡不着，第二天一大早就跑去找那位僧侣。当这位僧侣一大早被叫醒时，必然十分不高兴。但哈非德不明白这一道理，他把这位僧侣从睡梦中摇醒，对他说：‘你能告诉我在什么地方可以找到钻石吗？’

“僧侣说：‘钻石？你要钻石干什么？’

“‘我要拥有庞大的财富，’艾尔·哈非德说，‘但我不知道哪里可以找到钻石。’

“‘嗯，’僧侣说，‘只要你能在高山之中找到一条河流，而这条河流是流在白沙之上的，那么你就可在白沙中找到钻石。’

“你真的认为有这样的一条河流吗？”

“多得很，多得很；你只要出去找找，就可以找到了。”

“艾尔·哈非德说：‘我会的。’

“于是他卖掉了农地，把利息收回，把家交给一位邻居照看，然后出发去找钻石。

“在我看来，他最初的寻找方向是十分正确的，因为他是前往月亮山区寻找。然后他进入巴勒斯坦地区，接着又流浪到了欧洲，最后他的钱全部花光了，身上一文不名，衣服又脏又破，他站在西班牙巴塞罗那海湾的岸上。这时，突然有股巨浪从海峡之间席卷而来，这位历经沧桑、痛苦万分的可怜人，终于忍不住这股庞大的诱惑，而将自己投入那股迎面而来的巨浪，从此永沉海底了。”

索图讲完故事，扶了扶骆驼背上的行李，继续诉说同一个故事。

“有一天，艾尔·阿非德的继承人牵着他的骆驼到花园喝水，而当骆驼把鼻子伸到花园的清澈见底的水中时，艾尔·阿非德的继承人突然发现，浅浅的溪底白沙中闪烁着一道奇异的光芒，他伸手下去，拿起了一块黑石头，石头上有一处闪亮的地方，发出彩虹般的美丽色彩，他把这块怪异的石头拿进屋里，放在壁炉的架子上，然后继续去忙他的工作，把这件事完全忘掉了。几天后，那位告诉艾尔·哈非德钻石是如何形成的僧侣，前来拜访他的继承人。

“当他看到架子上的石头发出的光芒时，立即奔上前去，叫道：‘这是一颗钻石！这是一颗钻石！艾尔·哈非德已经回来了吗？’‘没有，还没有；艾尔·哈非德还没回来，而且那也不是钻石；那只不过是一块石头；我是在这儿的花园里发现它的。’‘但我只要看一眼，就知道是不是钻石，’这位僧侣说，‘这确实是一颗钻石！’

“然后，他们一起奔向花园，用手挖起溪底的白沙，发现了许多比第一颗更

跟巴比伦人学发财之道

gen ba bi lun ren xue fa cai zhi dao

漂亮、更有价值的钻石。”

索图接着说：“这就是印度葛康达钻石矿被发现的经过，这是人类历史上最大的钻石矿，其价值远超过南非的庆伯利。英王皇冠上的库伊努尔大钻石（106克拉），以及镶在俄王王冠上的那颗世界上最大的钻石，都来自那处钻石矿。”

说完，索图又从他的头上拿下了他的土耳其小帽，并将帽子在空中挥舞。

这位阿拉伯向导所说的每篇故事都寓含一个教训，虽然那些故事并非每篇都具有意义。假如艾尔·哈非德能留在家乡，挖掘自己的田地或花园，而不是在陌生的土地上流浪、挨饿、穷苦以至于死亡，他就拥有了“钻石之地”。不错，后来证明那块花园土地上的每一亩地，以及挖下的每一锄，都有无数的钻石与宝石，许多国王的王冠都用之点缀。

巴比伦人曾说过：“注意你身边的每一件小事，不要与任何一个铜板失之交臂。”鲁塞尔·康威尔通过一个阿拉伯导游的故事告诉人们这个真理，永远要看着脚下的路，关注身边发生的一切，好高骛远只会让你与财富擦肩而过。

钻石在你的身边

财富在哪里？一些人满世界地寻找财富，也不见得能找到。巴比伦人曾说过：“财富就像你的影子，无时无刻不与你相伴而行。”鲁塞尔·康威尔的故事完美地诠释了 this 智慧结晶。

有个人在加州拥有一座牧场。有一年，他得知南加州发现了金矿，就把牧场卖给苏特上校，动身去寻找黄金。苏特上校在农场的小溪上盖了一座磨坊。有一天，他的小女儿从磨坊的水沟里挖起一些潮湿的沙子带回屋，把沙子洒在壁炉前使之干燥。一个来访的客人发现，当沙子从小女孩的手指间流泻而下时，竟有些沙粒在闪闪发亮，那便是加州最早发现的纯黄金。而那个一心寻找黄金的加州佬却卖掉了这座农场，远走他乡，再也没有回来过。

还有一个人在当地拥有一处农场，他也打算把农场卖掉，去加拿大替他表哥经营收售石油的生意。加拿大先发现了石油，这个农夫想去找住在加拿大的表哥谋一份差事。

这个农夫先写信到加拿大，但他表哥回信说，他不能雇用他，因为他对石油生意完全不懂。农夫就说：“好，我要去了解。”于是他下定决心研究有关石油的全部知识。他从第二天就开始潜心学习，从最原始的物质特性，一直研究到如何炼油，直到对这一行全部了解为止。然后，他写信给表哥：“现在，我对石油已



经很了解了。”他表哥就回信说：“好极了，你就过来吧。”

这个农夫将他的农场以 833 美元的价格出售。他一离开农场，农场的新主人就立刻开始处理牛的饮水问题。他发现，前主人已把这件事处理妥当。有一条小溪从附近的山坡流下来，有一块厚木板以一种角度横放在溪上，一边比水面低几英寸，前主人之所以用这种方式摆设木板，是因为要把浮在水面上看起来很可怕的泡沫挡住，以免农场的牛不敢喝。

但前主人哪里知道，那些可怕的泡沫就是石油！也就是说，卖掉农场前往加拿大经营石油的农夫，遗留下来的正是一口石油井，这口井会不停地流出优质的石油，连续流了 23 年之久。当地的地质学家初步估算，这口井为本地赚进了 1 亿美元。目前，农场的原址已建立了泰特斯维尔市，而那个名叫普莱森特尔的油井仍然在冒油。那个努力研究石油知识的农夫，竟只以 833 美元卖掉了自己的农场。

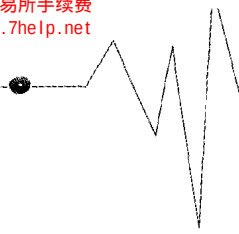
再举一个例子。

一个年轻人外出求学。他进了耶鲁大学，研究矿物。念到大四时，学校以周薪 15 美元，请他在课余时间指导那些跟不上课程的学生。他接受了这份差事，当然也继续自己的学业。毕业后，学校将他的周薪从 15 美元调高到 45 美元，并聘请他担任教授。他并没有接受，而是立即回家对母亲说：“妈，我不想做每周只拿 45 美元的工作，像我这种头脑的人，周薪 45 美元算得了什么！妈，我们到加州去吧，只要我们挖到黄金，就会马上变成富翁！”母亲回答他：“不行，平静而快乐的生活跟发大财一样可贵。”

不过，由于他是个独生子，母亲最后还是让步了。他们卖掉家乡的财产，搬到威斯康星州。青年在一家铜矿业公司就职，仍然从 15 美元一周起薪，如果他为公司发现了金矿，还可以分得红利，但年轻人一直都没发现过金矿。

买下年轻人房子的那位农夫，一次干完农活回来，偶然发现上层台阶的一块石头嵌着一大块价值几十万美元的天然白银！

那位不愿屈就 45 美元周薪的矿物学教授，在出售麻州老家这幢住宅时，就是坐在那块石头上和买主讨价还价的。他从小就在这栋房子里长大，在那块白银旁边来来往往。他的衣袖和裤管也曾上面摩擦，这块石头也似乎在说：“快来呀，快呀，快呀，我这里有一块价值几十万美元的白银，为什么不把我挖走呢？”



钱不是攒出来的而是赚出来的

卡恩站在一家百货店门口，看着里面色彩缤纷的商品，以及熙熙攘攘往来的人群。这时，他身边走过来一位衣冠楚楚的绅士，嘴里叼着一根雪茄烟。

卡恩走上前去，恭敬地对绅士说：“您的雪茄很香，应该很贵吧？”

“差不多 10 美元一支。”

“好家伙，那您一天抽几支呢？”

“10 支吧。”

“天哪！那你抽了多久了？”

“差不多 40 年了吧。”

“什么？您要是仔细算一算，如果你不抽烟的话，那些钱就足够你买下这幢百货商场了。”

“那么说，您也抽烟了？”

“不，我才不抽呢。”

“那么，您买下这幢百货商场了吗？”

“没有啊。”

“告诉你，这幢百货商场就是我的。”

没有人能说卡恩不节俭，他是那种勤俭持家的人，懂得由小到大的道理，他身体力行，从不抽烟；也没有人说他不聪明，他心算能力很快，在那么短的时间内就能算出40年抽的雪茄能够买下一幢百货商场。

但是，卡恩的智慧并没有变成钱，他不仅没有享受雪茄的钱，更没有买下百货大楼的钱。这只能说他的智慧是死智慧，而绅士的智慧才是活智慧。因此，正如巴比伦人的谚语所说：“钱是赚来的，不是攒来的。”

攒钱永远不会成为富翁，只有赚钱可以。这是一个简单的道理，这并不是说，攒钱是错误的，大手大脚地花钱就是正确的，而是说要有赚钱的心态，不能一位地攒钱。到了需要花钱的时候，表现得极为吝啬，这只会让你获得贫穷的思想，而永远没有发财的机会。

一个人所具有的思维和感觉，决定了他未来是否可以拥有财富。因此，要有富人的思维，像富人一样去赚钱，表现出富人的慷慨和大度；贫穷的想法只能造成真正的贫穷，体会到的是穷人的卑微和小气。

巴比伦人有一个习惯，没有钱的时候可以去借，不敢借钱的人是永远发不了财的。攒钱的思维是只能让人越来越穷，因为连他的思维也贫穷了。攒钱的人想到的只是简单生存，他的头脑里没有了产生财富的渴望，因此也就失去了成为富人的条件。

阿卡德有三个兄弟姐妹，他们都曾经生活在巴比伦城的穷人区里，靠父亲一个人的微薄收入维持生活，所以生活极其节俭。他们只有把钱省了又省，才能勉强度日。

到了阿卡德15岁那年，父亲把他叫到身边：“你已经长大了，要自己养活自己了。”



阿卡德点点头。

父亲接着说：“我攒了一辈子钱，也没有能给你们留下什么。我希望你能够努力工作，习得赚钱的智慧，最终改变我们贫穷的命运，而这也是我最大的希望。”

阿卡德听从了父亲的忠告，于是他努力工作，最终向阿加米希求教致富的智慧，5年以后，他改变了全家贫穷的状况；10年以后，他成为当地小有名气的商人；20年以后，他最终成为世人皆知的大富翁。

很多巴比伦人世世代代都在经商，因为他们知道只有经商才能赚取更多的财富，才能真正改变自己贫穷的命运，这是攒钱所远远不能达到的。

虽然巴比伦人认为攒钱是扩大财富的基本，但他们只把储蓄当做一个简短的过程。在巴比伦人看来，如果某个人只是一味存钱，那么那个人的财富就像是沉入海底的金子，和石头没有什么两样。

巴比伦的制革匠泽维尔 10 年前结婚，他的妻子胡达是城里有名的制衣匠。他俩从结婚以后每月都省吃俭用，所以两人也有了不菲的积蓄，到如今这些积蓄已经有 185 个银币了。

胡达经常对左邻右舍的女伴说：“如果没有储蓄，生活就等于失去了保障。”这话传到泽维尔的好友富翁阿卡德那里，他对泽维尔家这种储蓄的方式并不欣赏，他讽刺道：

“如果没有储蓄就觉得生活失去了保障，如此看重金钱，必然成为物质的奴隶，男人在外面辛苦赚钱，女人在家里计算着怎样克扣生活费，再存起来，虽然看起来很正确。但这样的生活，人的尊严哪里去了？这样的人生又有什么意思呢？”

泽维尔听了阿卡德的话，有些生气，便反问道：“注重储蓄，这是你一直宣扬的，你现在为什么推翻了你以前说过的话？”

阿卡德回答：“我不是彻头彻尾地反对，我反对的是把储蓄变成爱好，而忘记储蓄的目的所在。在我看来，储蓄只是财富积累的一个过程，当储蓄到了一定数目时，就应该活用这些钱，让这些钱能够赚到更多的金钱。另外，如果你们这样下去，存的钱越多，你们在心理上就越有保障和安全感，这样就会养成依赖性而失去了冒险奋斗的精神。”

阿卡德告诉泽维尔：“你是我的朋友，你大概也知道我的财富是如何达到今天这么多的。为什么我儿时的玩伴、后来和我一起工作的人，甚至是个我同龄的人，他们的财富都没有这么多呢？你和你的妻子认为储蓄是生活的安全保障，储蓄的钱越多，心里就越安稳，如此积累下去，永远也不会有满足的一天。这样，你的钱岂不是全都是束之高阁，使自己赚钱的能力无法发挥出来吗？”

泽维尔有些动摇了，他同意了阿卡德的说法。

阿卡德又说：“你再想一想，哪有省吃俭用一辈子，存一辈子钱，就靠这些积蓄就能成为富翁的人？”

泽维尔现在完全同意阿卡德的说法了，并向阿卡德请教投资的秘诀。不久，泽维尔就开始尝试做投资，由于他运气比较好，一年之后，他的财富就翻了一番，而在之前，这可能是需要他们夫妻勤俭 10 年才能达到的目标。

这就是阿卡德，以及众多巴比伦人对钱的想法，他们虽然储蓄，但他们会把自己的储蓄用于高回报的投资和买卖，而不会让钱在钱袋里睡大觉。因为储蓄的钱是死钱，流动的、投资的钱才能被有效地合理地利用起来，从而增加回报。



花钱要量力而行

一艘船在航行中偏离了方向，当人们发现船的位置不对的时候，同时发现前方有一个美丽的岛屿。于是船长指挥船驶进海湾，作短暂的休息。

从甲板上望过去，小岛上鲜花盛开，植物茂密。于是很多人都想到岛上玩一玩，但有的人担心游玩耽误时间，误了起航时间。于是，按照不同的想法，乘客分成了5组：

第一组乘客，因为担心耽误起航时间，就静候在甲板上。

第二组乘客，急匆匆登上小岛，走马观花地浏览了一下风景，就赶回到船上。

第三组乘客，在岛上停留的时间过长，在吹起飓风的时候才急忙赶回。

第四组乘客，一边游玩一边观察船帆是否扬起，知道起锚时他们才匆匆赶回，很多人因此还受了伤。

第五组乘客，因为留恋岛上的风光，结果充耳不闻起航的钟声，被留在岛上。

这个故事的寓意在于：选择不同的分组，就意味着不同的享乐观。巴比伦人认为，第一组对人生的快乐没有体会；只有第二组人既得到了少许快乐，也没有忘记自己的使命，因此是最精明的一组。

巴比伦人对于享乐和工作的核心思想是：合适的工作时间，合适的享受时间。他们认为，这样的人生才是丰满、充实而有意义的。

适度的享乐，就要求在花费上量力而行。巴比伦有句谚语：宁可吃一辈子洋葱，也不为饱餐一顿鸡肉而让自己以后挨饿。这就是量入为出的原则。

阿卡德和他的朋友米舍尔在一起谈论生活。米舍尔递给阿卡德一杯酒，然后盯着阿卡德喝第一口酒的样子。显然，阿卡德是一个懂酒的行家。

米舍尔在巴比伦的宫廷任职，他婚姻幸福，妻子贤德，3个孩子也都非常出色，他在巴比伦宫廷里非常有人缘，也是萨贡王座下的头号宠臣。

两个人谈论了一会儿，觉得很舒服，当他们谈论到每月收入和日常花销时，米舍尔露出了忧郁的表情。

原来他的收支一向不平衡，开销过大：要参加国王的狩猎活动，还要不时在家中举办宴会，3个孩子的学费，以及家中大批仆人的工资。当阿卡德在每一项后面都加上“金币”时，他发现了米舍尔的收入与花销之间的差距。

“天啊，他是怎么撑下来的呢？”阿卡德觉得后背已经有了汗水，“米舍尔每月都有80多个银币的缺口，他晚上还睡得着吗？”

想了想，阿卡德问：“按照你的工资，你每个月只过了一半就会把钱花光了，然后你怎么办呢？”

米舍尔端起酒杯，猛喝了一口：“然后我就向钱庄借钱，我确实感到生活无尽的压力。”

阿卡德觉得，米舍尔的家此刻就像空中楼阁，没准马上就会垮塌掉，如果他再过几年这样的生活，他工作到死也无法偿还欠下的债务了。但他已经养成了这种嗜好，离不开那些让他感觉到生活是幸福舒适的东西了。

这个故事是给那些追求外表“看起来不错”的人看的，这笔债也是给那些为了让周围朋友看起来不错的人看的。



事实上，许多的人的生活并不是为了自己，而是为了和其他人攀比，他们看到别人开漂亮的跑车，享用数千元一顿的晚餐就觉得眼馋，忍不住也要去做，也好跟得上“朋友”的生活格调。但当他们开车或是享受时，他们中的大部分人是需要通过透支才能做到这一点的。

看看你周围的人，有多少人在纵容自己，他们只是为了给别人留下深刻的印象。但是，这种用短暂的快乐换来长期痛苦的做法是一种悲剧。巴比伦人认为，人应该用长时间的富足，去换取没有任何负罪感的、支付得起的享受。

当用则用，当省则省。花一块钱，就要发挥一块钱 100% 的功效。

现在有很多人都说钱很难赚，有越来越多的人为了生活必须节衣缩食，可是挥霍无度的人却未减少，甚至有往上攀升的迹象。

很多大型百货公司在节日庆典时，经常会出现一出手就刷卡百万元的顾客，社会上也会传出一些富有的艺人因为理财不当，人不敷出，从而宣布破产的消息。足见不能量力而行的消费最终带来的只会是恶果。

学会花钱，是致富的必要条件之一，钱是拿来用的，不是拿来浪费的。一个人可以用钱买心爱的物品、买快乐的感觉、买舒适的享受，但无论你买什么，有一个重要的原则应该去遵守：当用则用，当省则省。

知识和智慧等同于财富

阿卡德在很小的时候，他的母亲这样问过他：“如果有一天，你的房子被烧了，你的财产也被抢光了，你会带着什么东西逃跑呢？”

阿卡德一开始回答道：“金钱。”

他的母亲追问道：

“有一种东西，比你说的东西更重要，她没有形状，也没有颜色和气味，你知道它是什么吗？”

阿卡德回答：“是空气。”

阿卡德的母亲又说道：

“空气固然重要，当并不是稀有的，真正应该带走的是‘知识’，知识是任何人都抢不走的财富，只要你活着，它就会永远跟着你走，任何有知识的人都不会贫穷。”

紧接着，阿卡德的母亲给他讲了一个故事。

有一艘大船出海远行，船上的乘客除了一个是穷人以外，其他的全是有钱人。在船上闲着无聊，大家就相互炫耀自己的财富，他们争论得面红耳赤。这时，一个有钱人开玩笑说：

“虽然我们无法判断谁是最富有的，但我们知道谁是最穷的。”



其他人听罢，看着那个穷人哈哈大笑。这时，穷人说：“其实，我是你们这群人中最富有的，不信你们走着瞧。”说完穷人就再也不发一言。

在半途中，船遇到了大风，只好靠岸。谁知道他们一靠岸就遇到了强盗，他们的财物被洗劫一空，所有人都陷入了困境。

这时，穷人的智慧和学识很快就得到了岸上居民的赏识，他开始在当地开班授课。而那群有钱人处境特别落魄，无奈只好前来寻求那位穷人的帮助，他们一见到曾经船上的那个穷人时第一句话就是：“还是您说得对，您确实是最富有的人。”

在巴比伦人心中，赚了钱并不等于成功，真正的成功是获取财富的知识和智慧，这才是任何人都抢不走的。

在巴比伦，一个学者的地位远远高于富商，即便是首富阿卡德见到当地的学者，也要俯首请教。巴比伦人追求学识渊博，一个巴比伦的宝石商人，可能连腓尼基的特殊动物这类生僻的问题都能回答得一清二楚。

巴比伦人认为，获取财富是要靠智慧的，而不是靠手。金币有很多，遗憾的是有些人的口袋太小了。如果思维够开阔的话，那么钱袋也会随之增大。学识的渊博不但能提高修养和风度，增加他们的信心，还能提高他们判断力。因此，在当时，同样进行投机、冒险、创新、垄断，巴比伦人的成功率是最高的，最根本的原因也在于此。

在巴比伦人看来，赚钱是需要动脑筋的，只有目光敏锐的人，才能看到别人看不到的商机，从而把握更多的机会，赚取更多的金钱。

而巴比伦人都是学识渊博的，他们一起聚会或是共餐时，大多都非常健谈，滔滔不绝，知识的渊博程度和涉猎的领域往往是让人惊讶的。而在他们看来，这才是真正的巴比伦人。

帮助他人能增加自己的回报

在巴比伦城附近的一个小镇上，有一个名声极差的富人去世了。

全镇的人都去为他哀悼，并为他举行了盛大的殡葬活动。当他的棺材被放进墓穴时，周围一片哭泣声和叹息声。据镇子里的长者回忆，就连当地的学者去世时，人们也没有如此悲哀过。

正巧，第二天，镇子上的另一个富人也去世了。这个富人的性格正好和前一天被埋葬的富人相反，他勤恳节俭，虽然很富有，但平时却很简朴。他一生对上神的信仰甚是虔诚，每日都在家中研究学习各种法典。可是在他死后，除了他的家人，没有人为他哀悼，他的葬礼非常冷清。

一个外出经商，正巧路过此地的人对这件事困惑不解，就问一个当地人：“您能给我解释一下这个现象吗？为什么你们尊敬一个名声极差的人，而忽略了一个真正的好人？”

那个当地人回答：“昨天下葬的那个富人，虽然是一个酒鬼和色鬼，但却是镇子上最大的慈善家，他的性格随和开朗，喜欢生活中的任何好东西。他向这个人买酒，向那个人买面包，向另一个人买衣服……而且他出手大方，为我们带来了不少好处。这也就是我们为什么每个人都想念他，哀悼他的原因。

“可今天去世的这个富人呢，他成天只是吃面包和萝卜，没有人能够从他身



上赚一分钱，相信我吧，没有人会去想念他的。”

从这个故事中我们可以看出，当财富无法给周围的人带来好处时，它就是失败的。只有真正懂得了金钱的作用，才能做金钱的主人，才能在付出时获得回报，在物质和精神上都做富有者。

在两河流域一直流传着这么一个故事：

在巴比伦的某个地方有一个很大的农庄，地主是当地最慈善的农夫。每年收获的季节，神使（巴比伦宗教中神的代言人）都会到他家访问，而每次都会获得他捐献的财物。

这一年，因为遭受了瘟疫和蝗虫的袭击，农夫所有的农田和果园都遭到了破坏，所有的牲畜都死掉了。债主蜂拥而至，将他所有的财产都扣押了起来，只剩下很小的一块地，但农夫仍然泰然处之，没有一点怨天尤人的意思。

神使在收获的季节来到了农夫家，看到他家道中落，对他很是同情，无意让他再捐献。但农夫说：“我们时常会捐助教师建造学校，为穷人和老人捐款，如果不拿出钱来，实在是一种遗憾。”于是，他把剩下的那块地又卖掉了一半，将钱交给神使。神使对此非常惊讶，并且感激不尽。

农夫的田地更少了，他更勤于耕作。在他耕种的土地时，耕牛突然滑倒了，他拉起耕牛，却在牛蹄下发现了宝物。于是农夫把宝物卖掉，过上了比先前更富裕的生活。

第二年，神使又来到这里，他以为农夫还和原来一样贫穷，就不想去打扰他。可附近的人们告诉他：“农夫的家已经翻新了，而且变得更高大了！”

神使走进大房子，农夫高兴地向他讲述了去年发生的事情，并总结说：“只要乐于行善，生活必定会倒过来，让你收获更多。”

虽然这个故事不知道已经流传了几千年，但是“好人有好报”的理念早已在现代深深扎根于每个人心中，不再单单存在于巴比伦的历史长河中。回顾上个世纪，钻石大亨莱维耶夫的事迹令人印象深刻。

现在的莱维耶夫有些腼腆，说话的时候轻声细语。但在十多年前，他却是第一个敢对全球钻石业“龙头老大”戴比尔斯说“不”的人。

莱维耶夫出生在一个乌兹别克斯坦的一个普通家庭，通过早年的努力，1977年他开办了一家钻石切割工厂，几年后他就拥有了12家钻石切割工厂，被誉为当地最杰出的钻石出口商。

但莱维耶夫的出色业绩引起了当时的钻石业巨头戴比尔斯公司的注意，虽然莱维耶夫有幸成为戴比尔斯的一级批发商，但却要受到不公正的待遇。原来所谓的一级批发商，是要飞到伦敦，去取戴比尔斯销售人员为其事先准备好的原钻盒子，盒子里钻石的好坏和价格高低都由戴比尔斯说了算。

对于这样的耻辱，莱维耶夫说：“我不会削尖脑袋，只为能有资格成为一个买主，除非能拥有终极的钻矿，否则没有什么保险。”

莱维耶夫想要摆脱受制于人的境地，于是他赶到俄罗斯开展自己的事业。那时，莱维耶夫30岁。他的父亲给他的建议是：“努力吧，俄罗斯商机无限，但你不要忘记随时要帮助那里的穷人，不要忘记多做慈善事业。”

此时的俄罗斯不乏品质极佳的顶级大钻矿，莱维耶夫自动放弃了戴比尔斯一级批发商的地位，并在俄罗斯、安哥拉、纳米比亚等钻石产地迅速扩张，打造了属于自己的“钻石王国”。

在成功的同时，他谨记父亲的教诲，在各地大兴慈善事业。在上世纪90年代初普京还是圣彼得堡市副市长时，莱维耶夫出资修建了一所学校，由普京授权



跟巴比伦人学发财之道

gen ba bi lun ren xue fa cai zhi dao

开办，此后两人建立起了深厚的友情。

通过慈善活动，莱维耶夫和各国政要建立起了良好的关系。过去的 12 年来，莱尔耶夫在世界各地共创办了 70 多所学校，此外他还对数百个慈善社团提供过资金支持。据说，他每年用于慈善事业的钱高达 1500 万~3000 万美元。

管好自己才能赚钱

在巴比伦有一个农夫，生活过得很惬意。村子里的人都夸奖他的聪明和能干，甚至有人说，只要他做生意，就肯定能发大财。

听了这些话，农夫的心有些痒痒了，他决定去做生意。农夫的妻子是一个明白人，知道自己的丈夫根本不是做生意的料，就对自己的丈夫说：“你并不懂经商，别人的赞誉只是对你农活的肯定，说你做生意能发大财只不过是过誉而已，你却把这些赞誉当了真。”但农夫主意已定，无论妻子怎么劝说也不行。

妻子见劝他没用，就对他说：“做生意是需要本钱的，你明天去把家里的毛驴和山羊牵到集市上卖了吧。”妻子说完就回娘家了，她把这件事告诉了3个表弟，他们决定帮着考查一下农夫的水平。

第二天，农夫兴冲冲地上路了。他骑着毛驴拉着山羊一路上憧憬着做生意的美好未来，不知不觉就迷迷糊糊睡着了。这时，有一个人趁农夫在驴背上打盹之际，把山羊脖子上的铃铛解下来系在驴尾巴上，把山羊牵走了。

当农夫醒过来，一扭头发现山羊不见了，就立刻骑着毛驴往回找。

这时又一个人出现了，问农夫：“你这么着急，是丢失了什么东西吗？”

农夫说：“我的山羊走丢了，你有没有看到啊？”

这个好心人往左边一指说：“刚才见到一个人牵着一只山羊往树林深处去了，



准是那个人，你快去追他吧。”

农夫要进树林追山羊，就把驴子交给这位“好心人”看管，等他两手空空地回来时，发现驴子与“好心人”都不见了。

农夫伤心极了，一边哭一边往回走。当他来到一个水池边时，却发现有人坐在水池边哭泣，而且哭得比他还伤心。

农夫很奇怪，怎么有比他还伤心的人呢？就过去询问详情。

那个人说：“我带着一袋金子去城里买东西，但走到水边歇脚洗脸的时候，却不小心把钱袋掉进水里去了。”

农夫说：“那你赶快下去捞啊！”

那人说自己不会游泳，如果农夫可以帮他打捞上来的话，他愿意给农夫 20 个金币。

农夫喜出望外，心想这下可好了，到手 20 个金币不但能补回来丢失山羊和驴子的损失，还会有富余，于是他连忙脱光衣服跳进水中打捞起来。

当他空着手从水中爬上岸，发现他的衣服、干粮都不见了，他仅有的一点钱也在衣服袋子里装着。

农夫沮丧地回到家，惊奇地发现原来山羊和驴子都在家中。他的妻子说：“你今天没有出事时麻痹大意，出了事就惊慌失措，造成损失后又急于弥补。你连这些基本的风险都预料不到，又怎么能去经商呢，还是老老实实在家里种地吧。”

对于自己不熟悉的领域，如果没有足够的本领和能力，最好不要轻易涉入，一个人只有在认识自己的基础上才能真正认识世界。如果连自己的优势和劣势都分不清楚，就不会获得成功。

人的一生会遇到许多问题，每个问题都有它出现的原因。在归纳原因时，我

们要做的是首先思考自己的因素，而不是直接把它归结为外在因素。当然，外在因素是必然存在的，但相对于个人因素来说，外在因素容易发现和回避，而个人因素往往会被我们忽视。

巴比伦一位令人尊敬的神使去世了。他所有的信徒都渴望得到他的一件遗物，以示纪念。其中有一个学生特别喜欢神使的烟斗，但神使的妻子说：“这要花费你 100 个银币。”

“100 个银币？对我来说这可是一大笔钱。你先让我看一下，然后我再决定吧。”

于是，这个学生拿到了烟斗，并点燃了它。在他刚吸完一口后不久，仿佛看到了像海市蜃楼一样迷人的风景。

学生大喜过望，立刻用激动的手掏出 100 个银币买下了烟斗，然后兴冲冲地回家了。

回到家后，他再次点燃烟斗，并狠狠吸了一口，但什么也没有出现。

气昏了头的学生带着烟斗去找新来的神使，告诉了他整件事情。新神使微笑着说：“事情很简单，当烟斗属于神使时，你吸烟时就能看到他所看到的，但它一旦变成你的烟斗后，你就只能看到你的平常所见了。”

财富并没有变化，变化的是我们对财富的不同理解。如果你遭遇了失败，不要把它归结于外在因素，其实自己才是导致失败的“罪魁祸首”，要学会在自己身上找原因。

通过自己的努力改变命运

有一天，巴比伦年轻的弓匠西德克在河边唉声叹气。一位神使看到了，走过来问他：“傻孩子，你是一个拥有 100 万个金币的富翁，还叹什么气呢？”

年轻人不信，神使问：“我出 20 万金币买你的健康，你愿意吗？”西德克不愿意。

神使又问：“我出 20 万金币买你的青春，你愿意吗？”西德克不愿意。

神使又问：“我出 20 万金币买你的容貌，你愿意吗？”西德克不愿意。

神使又问：“我出 20 万金币买你的智慧，你愿意吗？”西德克不愿意。

神使又问：“我出 20 万金币买你的良心，你愿意吗？”西德克不愿意。

神使说：“你瞧，我已经出价 100 万金币了，仍然买不走你身上的任何东西，你说你不是百万富翁又是什么呢？”

巴比伦人在历史上遭遇过无数次的战争，但他们对自己的能力和信仰有着坚定的信念，并为之而奋斗，最终解救了自己。这种信仰让巴比伦人更为自信，信心充足者做事往往能够让自身的潜能得到超常的发挥，结果就能让很多不可能变为可能。自信不但能够令自己屡败屡战，还能帮助自己成功。在变幻莫测、竞争激烈的社会中，自信更加重要。

17 世纪法国哲学家和数学家帕斯卡说过：“我们每个人心中都有一个神制作

的空间，怎样填充这个空间是我们自己的选择。”

所谓的“确信神爱你”，并不是说让你去信仰某个教会，而是坚定自己是幸运儿的化身，把生活看做是一个朋友。当你拥有这样的意识后，就能够为你建立高度的自尊提供坚实的基础。

一天，阿卡德看带他 8 岁的孙子在院子里捕捉麻雀。

捕捉麻雀的工具极为简单，用的是一个不大的圆网，边圈是用木条制作的，整个网呈圆形，用木棍支起一端，木棍上系着一根长长的绳子，绳子的另一头在小孙子手中，他远远地躲在院子的拐角处。

圆网的下面撒着米粒，不一会儿，就飞来几只麻雀。孩子数了数，居然有十几只，它们可能是饿久了，很快就有几只走进了网底下。阿卡德立刻示意孙子，让他拉绳子，但小孙子却没有拉，他小声地对阿卡德说：“爷爷，等外面的那几只麻雀也进去，我再拉绳子。”

等了一会儿，外面的几只非但没有进去，网下的麻雀反而走出了几只，现在网下面只剩下 5 只了。阿卡德又示意孙子快拉，但小孙子说：“不要急，再走进一只就拉。”

谁知道，又有 3 只麻雀走出来了，阿卡德对孙子说：“如果你现在拉的话还能套住一只。”

但是小孙子并不甘心，他说：“再等一会，应该还会有麻雀进去，再等一下就。”

终于，最后一只麻雀也吃饱走出去了，孩子一只也没有抓住，很伤心。

阿卡德摸着孙子的头说：“欲望是无穷无尽的，但是机会往往稍纵即逝，很多时候为了得到更多，我们只是一味等待，不想放弃，也不想立刻采取行动。这



样不但不能满足我们的欲望，反而会让我们把原来拥有的东西也失去了。”

人生百年，总有很多的选择，入学、工作、交友、婚恋等等，都要进行选择。有句俗话说得好，“男怕入错行，女怕嫁错郎”，说的就是选择的重要性。选择和放弃往往是相辅相成的，选择就意味着放弃，放弃同时意味着选择，生活本身就是这样一个不断选择和放弃的过程。

但应该选择什么，放弃什么？这在不同的问题上，有不同的方法，甚至同一个问题也会有不同的答案，并不是谁对谁错。比如说做一名销售人员，那么就是放弃了做文员的机会，反之亦然。但由此并不能说做销售人员好，还是做文员好，这要取决于你的性格和爱好。你也可以选择留住财富，放弃一次做慈善的机会，或者选择慈善，放弃一部分财富。也不能由此来说做慈善就好，如果放弃做慈善的机会选择留住财富对你的事业有至关重要的作用时，选择留下也是很好的决定。

因此，如何作出选择，并不是一个回答的问题。但每个人在遇到这样的问题时，就必须作出自己的选择。

巴比伦的年轻商人尼班在腓尼基经商的时候染上了恶习，将自己辛苦赚来的财产全部花光了。他的生活难以为继时，才觉醒要重新努力，从头做起。

他从亲戚那里借来一些钱，自己开办了一家小制革作坊。每天，他亲自在作坊里组织生产和销售，从早到晚每天不停工作。后来，尼班把工厂积攒下来的钱用来扩大再生产。这时他的工厂已经有一些规模了，每月都能赚不少钱。

这时的尼班总算可以扬眉吐气了，他也摆脱了之前的不堪的身份对自己的影响。但敏感的他仔细分析之后，认为皮革市场发展的前景并不大，而珠宝市场应该更有发展前途。

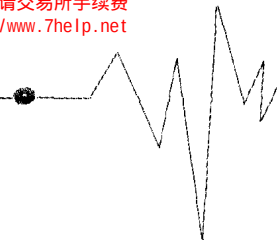
于是，在深思熟虑之后，尼班毅然关闭了制革作坊，又从钱庄贷了一些钱，

买下了附近一家珠宝店。这家珠宝店专门从腓尼基购买珠宝，然后运回巴比伦销售，虽然店面不大，但各种珠宝齐全，进货渠道和销路也都有保障。

尼班经营珠宝店后，立刻对珠宝的生意做了一些改动。他联系当地最有名的武器制作工匠，希望将宝石镶嵌在武器上，以满足大部分贵族的需求。他又把店里所有廉价珠宝拿下柜台，专注于中高档珠宝的销售。在进货渠道上，他开始从阿拉伯和小亚细亚寻找新的货源，不再只局限于腓尼基。在市场上，尼班除了在巴比伦有一家店铺，还在其他城市设立分店。

尼班的珠宝生意做得越来越好，加之他又能随机应变，没过几年，他就声名鹊起。

尼班的成功，正式得益于他当初对市场的分析，及时放弃，选择了珠宝业。可见在商业经营中，能够及时选择和放弃是一种高级的智慧。



应该多花时间去赚钱

巴比伦首富阿卡德从来不认为自己的财富是靠运气得到的，他靠自己的努力——一夜不眠不休换来了阿加米希的教授；他赚得的第一桶金，也是经历了第一次投资失败的教训之后才明白，不劳而获完全是天方夜谭。

阿卡德在一次宴会上发表演讲：“今晚在座的 100 个人里面，就有 90 个人犯下过同样的错误。在座的每一个人都应该是富翁，没有人一辈子注定是穷人。身在巴比伦城却不富有，是一种不幸，而且是双倍的不幸，因为你本来应该是富人的，现在却并不怎么富有，甚至沦为穷人。在巴比伦，有那么多发财致富的机会，各位都应该致富，而且也能够致富。

“我必须说，每个人都应该花时间让自己富裕起来。在座的各位都知道，有些东西确实比金钱更有价值。是的，当我们看到一座落满秋叶的坟墓时，就不免感到一种难以言喻的悲伤，所以我知道有某些东西的确是比金钱崇高。那些受过苦难的人就能深深体会到，有些东西比黄金更甜蜜、更尊贵、更神圣。然而，有常识的人都知道，那些东西的价值无一不是用金钱才能大幅提升的。金钱不一定万能，但在我们这个世界上，很多事情是离不开金钱的。

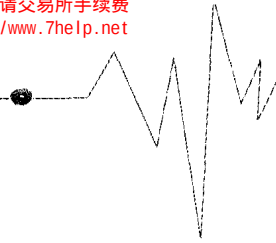
“爱情是很伟大的事情，但是拥有很多金钱的人能使爱情更加幸福。金钱就具有这样的力量。一个人如果说‘我不要金钱’，那就等于是在说：‘我不想为他

人服务。’这种说法固然荒谬，但要断绝这两者的关系同样荒谬。我们拥有伟大的人生，当然应该花点时间去赚钱，因为金钱能带来某种力量。

“我曾听过一个人向至上神祷告说：‘至上神啊，我信仰您，虽然我十分贫穷，但在您的光辉之下，一切困难都烟消云散……’这个祈祷的人可能要靠妻子为别人洗衣服的收入来维持一家的开支，而作为一个丈夫，他却游手好闲。我不想见到这种至上神的贫穷子民，我想至上神也不愿意。如果一个原本应该很富有的人，却因为贫穷而懦弱无能，他必然犯了极严重的错误。他不仅对自己不忠实，也亏待了家人。

“曾经有个年轻的学生问我：‘先生，金钱是万恶之源吗？’我对这个年轻人说：‘金钱并不邪恶，邪恶的可能是只用金钱的人。如果世间所有苦难、灾祸都是因金钱而起，那么如果没有金钱，世间就没有灾祸了吗？’

“喜爱金钱只是崇拜的手段，并不是目的。你如果没有手段，就无法达到目标。如果一个人只知道崇拜金钱，而不信仰需要金钱才能达到的目标，也就是说，他只知道当个守财奴，那么金钱就是万恶之源了。想想看，如果你有了钱，而且可以随意动用，那么你很快就可以捐钱给天普大学当基金。然而，朋友们，有些人却指责你不该把时间用来赚钱，这是多么的前后矛盾呀。我们应该致富，因为有了钱就更有力量。”



理财心理迷宫（十一）

有 A、B、C 3 个人，在前后 3 年期间，分别买了一栋价值 20 万元的房子，每个人都在一年后将房子卖掉。

在 A 拥有房子的一年期间，国家出现了 25% 的通货紧缩，也就是所有物资和服务的平均价格下降了 25%。A 的房子最后以 15.4 万元脱售，也就是比当初的买价少了 23%。

在 B 拥有房子的一年期间，情况恰好相反，所有物资和服务的平均价格暴涨了 25%，B 最后以 24.6 万元卖掉了房子，比当初的价格高出 23%。

在 C 拥有房子的一年期间，物价大致保持稳定，C 最后以 19.6 万元卖掉了房子，比买价低了 2%。

过了不久，这 3 个老朋友聚在一起聊天，说着说着就为一个简单的问题吵了起来：在不排除整体物价改变的影响后，谁的房子卖得最划算？

理财心理分析：

经测试，约有 6/10 的人认为 B 的运气最好（在平均物价提高 25% 期间，他的房子赚了 23%），A 赔得最惨（在平均物价减低 25% 期间，他的房子跌价 23%）。有意思的是，有超过半数的人都这样执迷不悟，因为这是错误的。

事实上，A 的收获最大，虽然房子的卖价比一年前的买价少了 23%，可实际

物价却降低了 25%。也就是说，一年前必须花 1 元钱才能买到的东西，现在花 0.75 元就可以买到，而 A 只花了 0.635 元，可见 A 的购买力不是降低了，而是提高了 2%。B 和 C 则分别损失了 2%，尽管 B 的房子多卖了 23%。可在他拥有房子的一年期间，这些钱的实际购买力降低了 25%。原来 1 元钱的东西，现在要 1.25 元才能买得到，B 却花了 1.265 元，他的购买力就下降了 2%。其实，这种错误也是可以理解的，毕竟计算通货膨胀的影响，必须做一些数学运算，必须懂得一点经济学的常识，这会许多人觉得麻烦，甚至根本没有能力这样做。

尽管如此，这样的错误还是会给人们带来对金钱的幻觉，分不清金钱表面上数目的增减，与通货膨胀（紧缩）影响下“实质”的改变（购买力的增减）两者之间的差异：

1. 因为不了解通货膨胀的影响，可能让人低估自己需要多少钱才能应付未来的需求。假设，你投资 1 万元购买了债券，如果这个债券的每年回报率是 6%，20 年后你能拿到大约 3.2 万元（计算复利）。可是，如果这 20 年间，每年物价指数（CPI）平均提高 4% 的话，20 年后你的购买力也就相当于 1.5 万元，你还会高枕无忧吗？

2. 对金钱的幻觉很容易让人产生虚假的历史感。房产可以增值，房价大幅提高，是近年来经济过热最重要的表现。可是，形势已发生了变化，国家已开始对地产业进行了有效的调控，每年经济适用房开工面积不会小于 60%，个人的第二套房产需要缴纳高额的交易税。这就意味着，你再凭惯性思维，认为还是把钱投在房产可以赚大钱，就是不识时务了。地产业如此，经济走势也是如此，都是此一时，彼一时，都是波浪，你要审时度势，不要始终沉浸在过去虚假的历史当中不能自拔，那样你会损失惨重的。

把钱存在银行，拿一点利息是次要的，最主要的是安全可靠，这种认知几十



跟巴比伦人学发财之道

gen ba bi lun ren xue fa cai zhi dao

年如一日，根深蒂固。当然，股市不景气，大起大落时，这也许是一种选择，可是，遇到了大牛市，股价一个劲地往上蹿，你还是被虚假的历史陶醉，就不太科学了。机遇其实是公平的，是给每一个人的，你自己执迷不悟，抓不住机会，就怨不得别人了。

一点建议：

注重自己购买力的增减，而不是只在意金钱的多寡。你的薪水增加了 10%，可通货膨胀率是 6%，生活必需品都在涨价，分摊在不同的产品，你的购买力也许和以前差不多，也许还大大地降低了。因此，你要根据 CPI 数据的升降来安排自己的生活，合理地理财，不要盲目乐观，过度自信。

理财心理迷宫（十二）

一架波音 747 客机如果没有运载任何东西，可能有多重？请你提出最高和最低的估计数字，而且这两个数字差距必须足够大，使正确答案位于两者之间的可能性达到 90%。

现在，请你对月球直径有多少英里，提出最高和最低的估计数字，同样，这两个数字的差距要足够大，使正确答案位于两者之间的可能性达到 90%。

理财心理分析：

波音 747 有多重，月球的直径有多少英里，你不是很了解。可是，看到问题的一瞬间，你心中肯定已经有了自己的一个猜测。你是不是会根据这个猜测的数字来确定两个最高和最低的数字呢？测试结果显示，大部分人都会仅凭自己一厢情愿的猜测，就提出两个之间差距不够大的数字，以掩盖自己对问题本身的无知。也就是说，人们总是过分相信自己的直觉，人们总是过度的自信。事实上，波音 747 的重量是 39 万磅，月球的直径大约是 2160 英里，你猜对了吗？

过度自信是一种非常普遍的心理理财误区，具体表现在三个方面：

一是过高估计自己的智力水平，对事物的了解仅限皮毛，却自以为很精通。事实上，虽然人们非常渴望学习到新知识，掌握新信息，以使自己受益。可通常并不会表现得像个小学生，显现出自己的无知。人们更善于在不经意的交谈、从



细枝末节中去理解事物。问题是很多事情看似很紧急，由不得你细嚼慢咽，日积月累，遇到这种情况，你在作出判断的时候，仅依据自己的一知半解，依据自己毫无根据的猜测，就不是很理性，也谈不上深思熟虑了，经常会吃亏也就不足为怪了。

二是过高估计自己的财务状况，不切实际地提前消费，使自己及家庭陷入财务危机。很多人勤奋工作几年，本来积蓄了一点钱，就忙着贷款买房买车。却使自己以往宽松惬意的消费变得紧张拮据起来，美容也不做了，更不敢随意地购买衣服及化妆品，因为要攒钱还贷款。殊不知，这种理财行为的危害不仅表现在使日常消费拮据，降低了生活质量，更表现在经济上应付突发事件的能力降低，遇到哪怕一丁点风吹草动，也会使你的整体财富遭受损失。近几年，炒股热潮又盛行起来了，可很多人并不了解股市哪怕最基本的知识，也没有足够的心理承受力应对股市的变化，就一窝蜂地炒股。结果呢？大笔的血汗钱被套住了，使你的金钱贬值了。如果你急需用钱，比如，孩子升学、结婚、意外事故，你就不得不忍痛割肉，使自己遭受巨大的财产损失，这也是过度自信心理的最大危害。可以这样理解，人们总是过度自信地追赶时尚，图一时的快感与刺激，却不顾及以后会怎样。

三是过高估计自己的资源，为自己设定不切实际的目标，从而使自己在事业上屡屡遭受失败的打击。假设你经营一家小型的音像店，基本上用不着专业的管理知识，你就可以经营得很好，利润很可观。日子过得有滋有味。最近你发现别的音像店纷纷开连锁店扩大经营规模，抢占市场。你非常着急，你会怎么办？你肯定也会多开几个店。这就带来了问题：连锁经营的要点是复制。复制什么？复制成熟的员工营业管理、薪酬架构、进出货管理及财务制度等，这些资源你具备

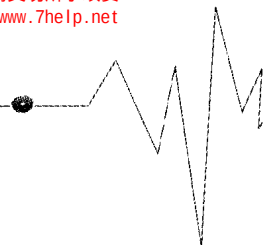
吗？这就是专业的管理知识。你的经济实力如何？你的经济实力必须要做好应对与竞争对手在规模上、宣传力度上及价格上的竞争准备。如果你不切实际，过度自信，盲目扩张，就会使自己背上沉重的包袱，最后的结果只能是败下阵来。

过度自信心理对个体的危害是在你沾沾自喜，认为万事顺意的情况下，危机与风险却悄悄地聚积着，慢慢地向你侵袭过来，在你的心理与财力毫无准备的情况下，使你受到沉重的打击。

一点建议：

1. 将自己最高和最低的预期打折。假设，你购买了一只股票，你预期收益是20%，这种预期可能就带有你的过度自信，你可以把20%的预期收益打个8折，收益了16%也可以落袋为安；你预期这只股票最低跌幅不会超过20%，也许你根本就没有什么根据，你就可以把20%的跌幅打个8折，跌了16%就迅速离场，以避免更大的损失。把自己的预期打折，减少了由过度自信带来的盲目乐观，心理上的承受力也就比较大一些。要知道，人的期望值越大，失望值就越大，心理的承受力就越小。

2. 在作重要的财务决定时，你应该找信得过的朋友和专家，向他们描述促使你作出决定的原因，和你具备的资源，而不是简单笼统地问人家你的决定正确与否。你描述的过程中，朋友和专家就可以分析你的决定是不是心血来潮，一厢情愿，是不是你过度的自信，你的决定是感性的还是理性的，这样他们提出的建议才是有理有据的。



理财心理迷宫（十三）

假设，有人背对着你，在两个袋子里装了同样多的筹码。其中一个袋子装有 $\frac{2}{3}$ 的红色筹码，其余为白色；另一个袋子正好相反，装有 $\frac{2}{3}$ 的白色筹码，其余为红色。你必须猜哪一个袋子里红色筹码装得多，哪一个白色筹码装得多。

你可以从 A 袋抓一把筹码（比如说 5 个），从 B 袋抓几把筹码（比如说 30 个）。结果，从 A 袋抓出来的 5 个筹码，有 4 个是红色的，从 B 袋抓出来的 30 个筹码，有 20 个是红色的。你认为哪个袋子装的红色筹码比较多呢？

理财心理分析：

大部分的人可能推断 A 袋装的红色筹码比较多，因为你从 A 袋抓出来的筹码，有 80%（5 个中占了 4 个）是红色的，而从 B 袋抓出来的筹码，只有 66%（30 个中占了 20 个）是红色的。但是，如果你猜 B 袋装的红色筹码比较多，会更加合理一些。因为根据统计原理，样本越多（30 个对 5 个），推论出的结果就越可靠。在理财问题上，人们也会犯同样的错误，经常根据一些毫无意义或微小的样本来作出决定。

保险理赔难是很多消费者的普遍认知。可是，大多数人并没有亲身经历过保险理赔，只不过道听途说，以偏概全；只不过身边的个别案例，在有失公允、情绪化的情况下你就下了结论，作出了判断。岂不知，据新浪网调查，国内的保险

理赔率高达 95%~97%，也就是说，100 个人出险了，有 95~97 个人都获得了理赔。

与个别拒赔案例相比，谁更有说服力，我想，结果自然是一目了然的。

做股票赚钱，能赚大钱，也是很多社会大众的普遍认知。可是，大多数人并不了解股市，不了解技术分析，不了解如何判断大盘走势，就认为自己也可以在股市里赚大钱，就想入非非，倾囊而出。岂不知，股票市场里，散户只有 7% 的人可以跑赢大盘，获得收益，78% 的股民都是赔钱的，这就是残酷的现实。

测试：你在驾驭金钱还是被金钱驾驭

1 我喜欢刺激的休闲活动，例如高空弹跳、激流泛舟。

A 是 B 有时 C 不会

2 朋友急于向我借钱，基于交情，我一定会设法帮助他。

A 是 B 有可能 C 不会

3 虽然我对股市不是很熟悉，但是有可消息透露某只股票即将有主力介入炒作，我会考虑投入全部存款购买。

A 是 B 有可能 C 不会

4 我喜欢运用不同的理财工具，例如股票、基金或是期货来投资。当行情看涨时，我也会利用借款来扩张我的额度。

A 是 B 有可能 C 不会

5 拥有移动电话、BP 机、家用电脑、空气清净机、健康俱乐部会员中的任何两项。

A 是 B 有可能 C 不会

6 对于参加投资说明会，意愿颇高。

A 是 B 有可能 C 不会

7 某天在公共电话亭打电话，赫然发现地上一个信封袋，一打开，里面有一万元，我会 马上装起来。

A 是 B 有可能 C 不会

8 百货公司周年庆正举办消费满一万元，可参加捷达汽车抽奖，我一定会想办法凑到一万元的收据来参加抽奖。

A 是 B 有可能 C 不会

9 有关部门将要推行某项政策，与我自身利益相冲突，我一定会合法地表达我的不满。

A 是 B 有可能 C 不会

10 当了多年上班族，几位高中同学决定要自己创业，开发一项颇具潜力的产品，虽然要两年后才能看出成果，我仍然看好他们，同时很愿意入股。

A 是 B 有可能 C 不会

计分标准：

A 3 分 B 2 分 C 1 分

测试评析：

25~30 分

你的财商相当高，对投资的资讯掌握度很高，而且不容易受市场左右。这样的人在市场反转向下的时候，往往能全身而退。唯一需要注意的是资金的调配，以分散风险，追求更高的获利增长。

16~24 分

你的财商中等。社会上大多数人都属于这种类型。平常非常了解理财投资的重要性，但对自己的判断力没有信心。有时运气好尝到甜头，但缺乏全盘性的规划，到头来恐怕也没赚到多少。建议最好做中长期投资，以避免情绪受到市场波动的

影响，追高杀跌。

10~15 分

你的财商恐怕低于你的 IQ，非常极端。你可能是说得一口股票经、却不敢行动的保守投资人，或者你可能是在市场追高杀跌的大散户，投资时任何利空消息对你都会产生效果。建议这类投资人，将大部分资金交给专家管理，保留一小部分资金，用来享受追逐市场的乐趣。

GEN BA BI LUN REN
XUE FA CAI ZHI DAO

跟巴比伦人 学发财之道



关于金钱的五大金科定律：

- ★ 金钱慢慢流向那些愿意储蓄的人
- ★ 金钱愿意为懂得运用它的人工作
- ★ 金钱会留在懂得保护它的人身边
- ★ 金钱会从不懂得管理它的人身边溜走
- ★ 金钱会从那些渴望获得暴利的人身边溜走

有人天生拥有财富 却不是天生了解生财之道

ISBN 978-7-119-06993-7



定价：28.00元